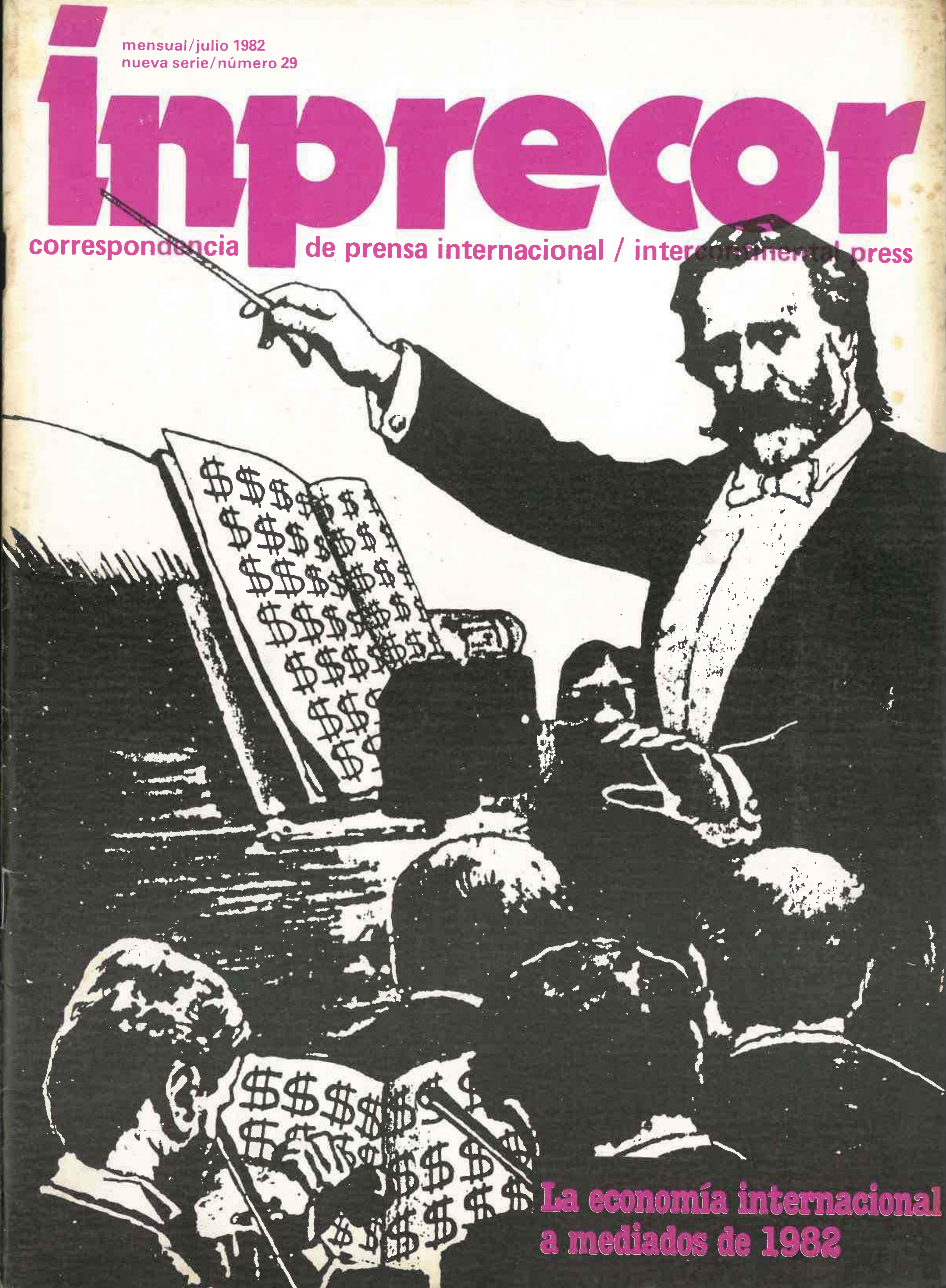
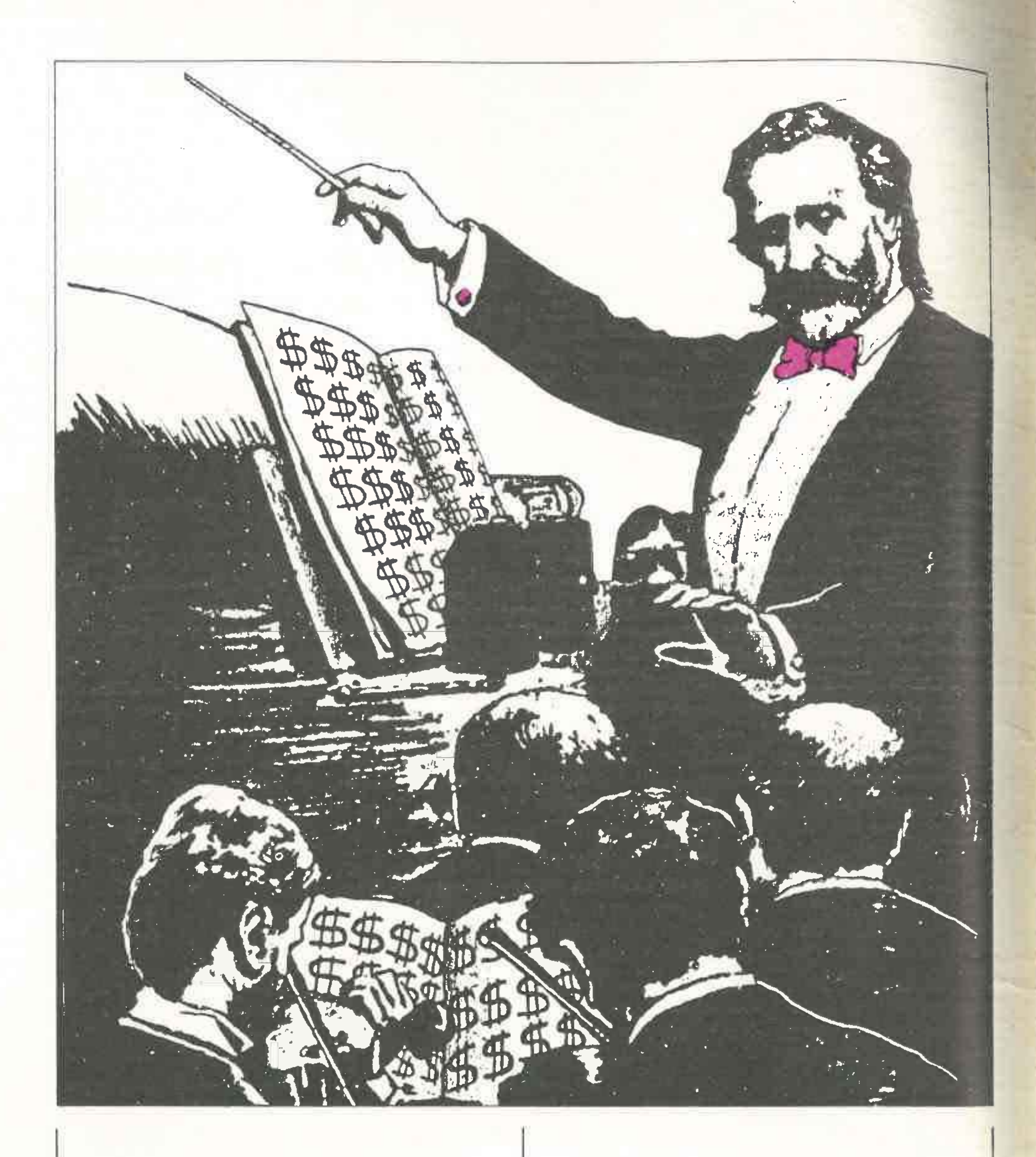


mensual/julio 1982
nueva serie/número 29
inprecor
correspondencia de prensa internacional / intercontinental press
La economía internacional
a mediados de 1982

Sumario

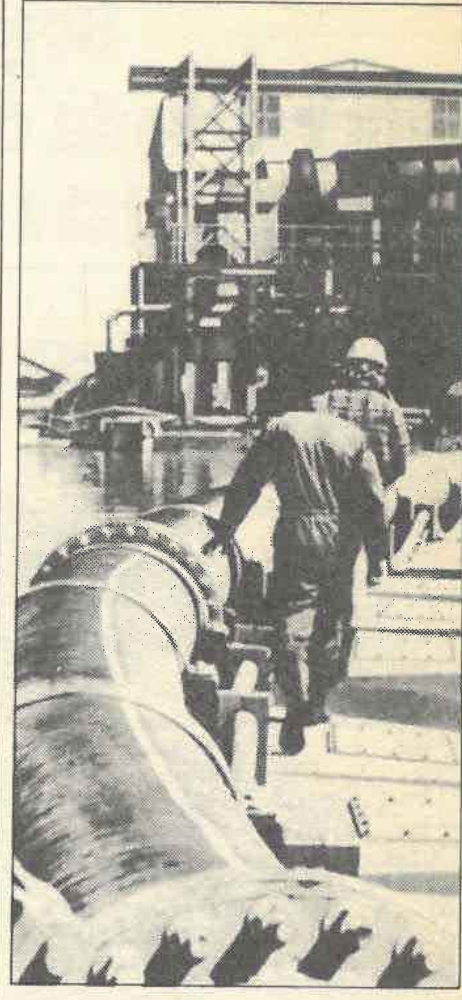


Edita:
Liga Comunista Revolucionaria
(IV Internacional)

apdo. de Correos, 50.370
(Cibeles) Madrid
Imprime Ratlles. Mallorca, 206
Barcelona Dep. Leg. 40029/79

La situación económica internacional a mediados de 1982





Minerales: el gran temor de los estrategas occidentales

Lo que fue el petróleo en los años setenta —un producto esencial "escaso" cuyos precios conocieron un alza vertiginosa—, en los años 80 lo podrán ser los "metales estratégicos": el cromo, el manganeso, el cobalto, el titanio, etc., metales todos ellos que son imprescindibles para la industria y la tecnología moderna, y cuyos yacimientos se concentran en algunos pocos países.

página 27

Brasil: el gran enfermo de América

El "milagro brasileño" , tan cacareado por los sucesivos dictadores militares de este país, se ha hecho añicos: la economía ha entrado en una profunda recesión, el paro y la miseria crecen vertiginosamente la deuda exterior acerca a Brasil a la bancarrota. En un mercado mundial dominado por el imperialismo, el desarrollo de los países dependientes es un sueño.

página 32

Africa Negra: objetivo petróleo

La búsqueda y explotación del petróleo de la Africa Negra es un ejemplo de la dependencia que crea el "oro negro" de los países del Tercer Mundo con respecto al imperialismo.

página 34

coyuntura

1980-1982: Segunda recesión generalizada de la economía capitalista internacional



Durante los años 1980-82, la economía capitalista internacional está atravesando su segunda recesión generalizada, desde el final de la guerra. Esta recesión generalizada, que sucede a la de 1974-1975, tiene una serie de características comunes con aquella, pero se distingue también de ella por algunos rasgos particulares.
Al igual que la de 1975-75, la recesión actual se desencadena en los EE.UU., donde se produce una caída neta de la producción industrial y del nivel de empleo en el transcurso del primer semestre de 1980. Tras unas fluctuaciones erróneamente denominadas "recuperación" por la mayoría de expertos, esta caída se acentúa de nuevo a partir del último trimestre de 1981. Sin duda proseguirá durante la mayor parte sino todo el año 1982.

ENTRE junio de 1981 y febrero de 1982, la producción industrial disminuyó en más del 10%. La amplitud de la recesión de 1980-1982 en los EE.UU. se destaca sobre todo a la luz de la evolución de las tasas de utilización de la capacidad productiva instalada, es decir, de la acentuación de las capacidades excedentarias (*cuadro 1*).

Cuadro 1

Tasa de utilización de la capacidad de producción industrial en los EE.UU.

Agosto 1980	72,2%
Diciembre 1980	78,1%
Agosto 1981	76,0%
Setiembre 1981	75,3%
Octubre 1981	74,1%
Noviembre 1981	71,1%
Diciembre 1981	68,9%
Enero 1982	66,4%

*Fuentes: números sucesivos de "**Business Week**", hasta el 8 de marzo de 1982.*

A comienzos del año 1982, los pedidos de bienes duraderos se establecieron en la industria manufacturera de los Estados imperialistas en un nivel nominal inferior en un 7% al de enero de 1981, lo que equivale a una caída del nivel real de más del 15%.

En la **República Federal Alemana**, la caída de la producción industrial se inicia a comienzos de 1980, prácticamente en el mismo momento que en los EE.UU. Prosigue a lo largo de los años 1980-1981; a comienzos de 1982 aún no se ha superado. En **Francia**, la producción industrial está a la baja durante prácticamente todo el año 1980 y el primer semestre de 1981. Durante el segundo semestre de 1981 y comienzos de 1982 se produce una ligera recuperación. Pero no está claro si esta podrá proseguir a lo largo de todo el año 1982, dados los efectos de la recesión norteamericana.

Aunque **Japón** se haya visto menos afectado por la recesión que sus principales competidores, también conoce un descenso de la producción industrial durante el segundo trimestre de 1981. La producción vuelve a descender en el primer trimestre de 1982. En **Italia**, la producción industrial desciende a partir del segundo trimestre de 1980; este descenso prosigue a lo largo de todo el año 1981 y a comienzos del año 1982. En **Canadá**, la producción industrial desciende a partir del segundo semestre de 1979. La recesión se mantiene a lo largo del año 1980. Si la producción se recupera durante el primer semestre de 1981, vuelve a descender durante el

segundo semestre, para proseguir este movimiento recesivo en el transcurso del primer semestre de 1982.

El carácter ampliamente sincronizado, con algunos desfases de menor importancia, de la recesión, se concreta así mismo en el hecho de que prácticamente todas las potencias imperialistas de menor importancia participan en el descenso de la producción industrial. Esta desciende por primera vez también en Austria (en 1981, la producción disminuye en un 2%, y a comienzos de 1982 hay 150.000 parados), en Bélgica (1980 y 1981), en Dinamarca, en Noruega (1981), en los Países Bajos (1980 y 1981), en Suecia (1981) y en Suiza (comienzos de 1982). La única potencia imperialista que parece haber escapado a la recesión, esta vez, es Australia, impulsada por un "boom de materias primas". Pero a la vista de la baja de su precio que se acentúa a finales de 1981 y comienzos de 1982, es posible que en este último año la recesión golpee también a este país.

Los expertos, que han vuelto a equivocarse, preveían una recuperación generalizada en 1982. Pero dada la agravación de la recesión en los EE.UU., esto no es nada probable. Hay que plantear la cuestión a la inversa: ¿acentuará la recesión norteamericana un descenso de la coyuntura en la mayoría de los otros países imperialistas, provocando así una agravación de la situación económica a escala internacional? ¿Se limitarán sus efectos a "quebrar" o retrasar la recuperación en los demás países imperialistas? Sea como fuere, antes del cuarto trimestre de 1982 o el comienzo de 1983 es poco probable que se produzca una recuperación generalizada.

Igual que en 1974-75, la recesión de 1980-1982 golpeó sobre todo a la industria automovilística, la construcción, la siderurgia y la petroquímica. Demuestra la existencia de capacidades productivas excedentarias en estos sectores, que se ven acentuadas por la aparición de nuevos centros de producción y exportación en el mercado mundial. La industria de construcciones mecánicas ha sufrido menos en la crisis; numerosos sub-ramos han proseguido su ascenso. Sin embargo, hay que señalar que incluso un sector punta como la industria de los semiconductores y microprocesadores ha conocido también los efectos de la recesión; en los EE.UU., su volumen de ventas descendió, de hecho, durante todo el año 1981.

De una forma general, la recesión ha venido provocada y se ha prolongado bajo el efecto de una disminución de la tasa media de beneficio, combinada con una caída de las inversiones productivas. La política monetaria (deflacionista) practicada por la mayoría de gobiernos de los países imperialistas ha agravado este movimiento; pero no lo ha originado.

La retracción del mercado interior que acompaña a la recesión de la producción, del empleo y de la renta de los "ultimos consumidores" (corregida o no por ligeras fluctuaciones de la tasa de ahorro), en prácticamente todos los países imperialistas, no se ha prolongado necesariamente en todas partes con una retracción de las ventas en el exterior, aunque en 1981 haya disminuido el volumen del comercio mundial en un 1%. Algunas potencias imperialistas, ante todo Japón y en segundo lugar la RFA (a partir del último trimestre de 1981), han incrementado su participación en las exportaciones mundiales, a expensas de sus competidores. Compensando así el estancamiento o la disminución de la demanda interna. Otras, ante todo Francia, tratan de reconquistar una parte del mercado interior perdido durante los últimos años en beneficio de sus competidores. Pero aún no es seguro que lo logren.

Igual que la de 1974-75, la recesión de 1980 y 1982 ha acentuado la **búsqueda de salidas de sustitución**. En el último ciclo, el papel principal lo desempeñaron los países de la OPEP y los llamados "países socialistas", así como una serie de países semicoloniales. Estas salidas fueron financiadas en buena medida mediante créditos, salvo en lo que se refiere a los países de la OPEP. Esta vez, la recesión coincide con una crisis intrínseca de la economía de los países post-capitalistas, así como con una sensacional inversión de la tendencia en lo que se refiere a los precios del petróleo y a la balanza de pagos de los países de la OPEP.

Bajo el impacto conjunto de la recesión y de los efectos a largo plazo de la búsqueda de abastecimientos energéticos de recambio (petróleo fuera de la OPEP; gas natural, carbón; energía nuclear; comienzos de energía solar; etc.), el alza desmesurada del precio del petróleo ha tenido una consecuencia fácilmente previsible. La disminución de la proporción de la OPEP en las exportaciones petroleras mundiales (ha descendido a menos del 50%) se ha producido conjuntamente con una abundancia generalizada de petroleo, provocando una disminución de los precios y de la producción (de un 50% en comparación con su máximo histórico). Sin duda, la demanda total de petróleo disminuirá aún en un 7% en el transcurso de 1982. El precio del barril en Rotterdam ha pasado de 42 dólares a comienzos de 1981, a 28 dólares a finales de febrero de 1981. Los excedentes de la balanza de pagos de los países de la OPEP, por tanto, están cayendo vertiginosamente. Han pasado de 100.000 millones de dólares en 1980 a 60.000 millones de dólares en 1981, y corren el riesgo de desaparecer completamente en 1982 (el superávit de Arabia Saudí y de los países del Golfo se ve compensado por un déficit de los demás países, incluído esta vez Kuwait.

Así, este mercado de "sustitución" puede verse fuertemente limitado. Queda Asia del Este y del Sud-Este, y sobre todo ese "mercado de sustitución" clásico que es el rearme.

La competencia interimperialista

Si en el transcurso de los años 1978, 1979 y del primer semestre de 1980, la caída del dólar le había permitido a la industria de los EE.UU. mejorar un poco sus logros en el mercado mundial, su alza producida desde entonces, provocada por los altos tipos de interés en los EE.UU., ha dado lugar a un deterioro pronunciado de la balanza comercial norteamericana. Japón y Alemania occidental son los países que más provecho han sacado de ello, aumentando de nuevo su cuota en el mercado mundial, en detrimento de los EE.UU.

Detrás de estas fluctuaciones provocadas por la inestabilidad monetaria hay un hecho económico más fundamental: la productividad industrial en los EE.UU. continúa agravando su retraso en comparación con la de los principales competidores.

La atención se ha concentrado en los logros económicos de Japón, en los que los abogados del régimen capitalista ven al portaestandarte de una nueva expansión. No insistamos en el hecho de que la tasa de crecimiento más alta de Japón, durante los dos últimos años, depende básicamente de una tasa de beneficio más elevada, que se explica ante todo por el hecho de que a igual productividad, los salarios japoneses son aún inferiores a los de Europa occidental y de los EE.UU. sin hablar de los gastos patronales y públicos en la seguridad social, que llevan un retraso de 30 años con respecto a los competidores de Japón.

Lo fundamental es comprender que contrariamente a las apariencias, Japón no es ninguna excepción. Se ha visto afectado por la recesión actual durante el tercer trimestre de 1980 y el segundo trimestre de 1981. Puede verse afectado de nuevo en el segundo trimestre de 1982, en función de la retacción de sus exportaciones a los EE.UU., como consecuencia de la recesión norteamericana.

De hecho, el "boom" de las exportaciones japonesas empieza a calmarse. La industria automovilística no puede ampliar sus ventas en el extranjero. El proteccionismo acentuado por la recesión se hace sentir, al igual que la dificultad para encontrar nuevos productos de venta masiva, como los aparatos de televisión en color. Japón ha obtenido una gran ventaja en el terreno del video, pero el mercado de este producto aún sigue siendo limitado y no puede ocupar el lugar, en un relanzamiento, de los productos que trajeron los felices años de "boom" de las exportaciones.

La coyuntura japonesa depende cada vez más del gasto público y de un déficit presupuestario considerable, como se deduce

de los siguientes comentarios: *«El informe del banco de Japón ha prestado una atención particular al estancamiento de las exportaciones, visible en los últimos meses. Señala igualmente el estancamiento de la producción industrial, del consumo privado y de la construcción»* (*The Japan Economic Journal*, 23 de febrero de 1982).

La recesión actual ha puesto a prueba al Mercado Común Europeo. El sistema monetario europeo ha sufrido dos sacudidas, la primera en octubre de 1981, con la devaluación del franco francés, y la segunda en febrero de 1982, con la devaluación del franco belga (la corona danesa se ha unido cada vez a las monedas devaluadas). El repliegue a "soluciones nacionales" se ha pronunciado en el terreno de la siderurgia. En caso de una victoria electoral de los laboristas en Gran Bretaña, este país podría abandonar la CEE, lo que evidentemente sería más importante que la adhesión de Grecia.

Pero el grado de resistencia del Mercado Común a las tendencias desagregadoras continúa siendo alto, gracias al lugar importante que ocupa ahora, en casi todos los países adherentes, las exportaciones hacia los países miembros. Además, la integración en el terreno de la producción de armas, tanto de aviones de combate como de blindados, indica que en el plano político es igualmente difícil concebir una disolución. El régimen de Mitterrand, al tiempo que preconiza la "reconquista del mercado interior" por la industria francesa, emprende un intento de sustituir la "dirección a dos" por "una dirección a tres" RFA/Francia/Italia. Si este proyecto se ve coronado por el éxito, esto implicaría una consolidación incontestable y una solidaridad mayor frente a los EE.UU. y Japón.

La situación particular de los EE.UU. se manifiesta ante todo en las contradicciones de la política económica y monetaria de la administración Reagan. Esta encabeza la ofensiva internacional del capital para restablecer la tasa de beneficio mediante una política de austeridad, es decir, mediante un ataque contra los salarios directos e indirectos (gastos sociales) de los trabajadores. Pero también encabeza la ofensiva imperialista por ampliar este "mercado de sustitución" por excelencia que constituyan los gastos de armamento para la economía capitalista en crisis.

La política de austeridad se apoya en el desplazamiento de los gastos sociales a los gastos militares. Pero los regalos fiscales a la burguesía media y grande coinciden con un aumento muy fuerte de dichos gastos militares. De ahí un déficit presupuestario colosal, desconocido en tiempos de paz: 100.000 millones de dólares para el año en curso, sin duda más aún en los próximos dos años. De ahí el elevado tipo de interés, alimentado por una política de "oferta" monetaria limitada, en presencia de una fuerte demanda de capitales-dinero por parte de los sectores privados y públicos. De ahí también el estrangulamiento de toda esperanza de recuperación, al menos a corto plazo.

¿Una nueva "zona de co-prosperidad" en Asia Oriental?

El imperialismo japonés había dirigido su campaña de conquistas, en el transcurso de la Segunda Guerra Mundial, bajo la consigna de crear una "zona de co-prosperidad" en Asia oriental. Este slogan no era sino una cínica cobertura de la sobreexplotación a que sometió a los pueblos de los países ocupados. Lleva subyacente una idea: el colonialismo japonés, potencia asiática, sería más beneficioso para los pueblos de Asia oriental que el colonialismo de las viejas potencias imperialistas europeas o los EE.UU.

En el transcurso de los últimos 20 años, el imperialismo japonés parace alcanzar por la vía pacífica, es decir, mediante la penetración comercial y financiera, la mayoría de los objetivos económicos que se había planteado antaño con sus conquistas militares... que había perdido al sufrir la derrota de 1945. Se ha convertido en el primer exportador en casi toda la cuenca del Oceano Pacífico, incluída Australia. Sus iniciativas se extienden de México a Chile, y se hacen sentir incluso en la costa occidental de Canadá y los EE.UU. Tras dos decenios de expansión imperialista, en Asia oriental parece surgir algo parecido a una "zona de co-prosperidad".

Mientras que las tasas de crecimiento medias bajan en el conjunto de la economía capitalista internacional, aumentan en una serie de países de Asia del Este y del Sudeste. Mientras que la casi totalidad de los países capitalistas industrializados o semi-industrializados han conocido una recesión en 1980-82, los países de Asia oriental, y algunos de los países de Asia del Sudeste, han seguido conociendo en estos mismos años una rápida expansión, tal como se deduce de las cifras que reproducimos en el *cuadro 2*.

Cuadro 2

Crecimiento del Producto Nacional Bruto en %

	1980	1981	1982
Hong Kong	9,0	8,0	7,0
Singapur	10,2	9,7	10,0
Corea del Sur	-5,7	7,1	7,0
Taiwán	6,7	7,5	7,3
Malasia	7,6	6,9	7,2
Indonesia	9,6	6,5	6,5
Filipinas	5,4	6,5	6,5
Tailandia	6,4	6,9	6,9

******Fuente:* **Far Eastern Economic Review,** *números del 1 y 8 de enero, y del 19 y 26 de febrero de 1982.*

Pero mirando más de cerca, la imagen se diferencia. Corea del Sur conoció una grave recesión en 1980, tratándose evidentemente del país más industrializado de los 8 mencionados. La industria textil de Hong-Kong, así como algunos otros ramos industriales de este país, conocen una recesión en 1980, seguida de un hundimiento de la Bolsa (*Far Eastern Economic Review*, 29 de julio y 2 de octubre de 1981). El carácter subdesarrollado, y aún básicamente agrícola, de países como Indonesia, Tailandia o las Filipinas, hace que sus cifras del Producto Nacional Bruto y su crecimiento apenas puedan medirse con las de los países industrializados o semiindustrializados.

Además, el crecimiento económico en las Islas Filipinas se desacelera seriamente, con un déficit de la balanza de pagos que entre 1979 y 1981 casi se ha duplicado, una deuda extranjera que pasa de 5.500 milones de dólares en 1976 a 15.500 millones de dólares en 1981, para alcanzar sin duda los 19.000 millones de dólares en 1982, y una serie de quiebras sensacionales de empresas en el sector minero y bancario (*Far Eastern Economic Review,* 11 de diciembre de 1981, 4 de setiembre de 1981; *The Economist,* 12 de diciembre de 1981; *Financial Times,* 21 de enero de 1982). En cuanto a Taiwán, se trata de una auténtica recesión en una serie de sectores industriales de este país, que ha comportado una oleada de despidos masivos (*Far Eastern Economic Review*, 26 de febrero de 1982).

Pero hechas todas estas reservas, no deja de ser cierto que el crecimiento económico se sitúa muy por encima de la media en Asia Oriental. Hasta tal punto que autores como Jacques Attali ven en este ascenso uno de los factores clave de una reestructuración mundial del capital (1). Cabe recordar una antigua predicción de Federico Engels, que hace casi un siglo hablaba de un desplazamiento del centro de gravedad de la economía mundial del Atlántico hacia el Pacífico, tras la penetración del capital en China. ¿Ejerce realmente la expansión de la economía capitalista en Asia oriental un efecto motor en el conjunto de la economía capitalista internacional? ¿Cómo explicarla, pese a las recesiones generalizadas de 1974-75 y de 1980-82 y en el marco de la "onda larga de tendencia depresiva" de la economía capitalista internacional que abarca los decenios de 1970 y 1980?

El peso de la economía de los ocho países mencionados, en la economía capitalista internacional, es demasiado reducido como para poder modificar su dinámica global. Sus importaciones sumadas ascienden a

135.000 millones de dólares en 1981, es decir, al 6,1% de las importaciones mundiales, menos que las de Gran Bretaña y Canadá sumadas. Su Producto Nacional Bruto, en su totalidad, es apenas superior al de Italia. Y se comprende que Italia (o Gran Bretaña) no pueden determinar por sí solas una inversión en la coyuntura internacional.

En cuanto a las causas del "boom" en Asia oriental, no tiene nada de misterioso. Muestran básicamente la ausencia (Hong Kong, Singapur) o la solución parcial (Taiwán, Corea del Sur) de la cuestión agraria, de la sobreexplotación de la mano de obra industrial, que a su vez es posible gracias a su abundancia (éxodo rural, refugiados de China) y por su control despótico (ausencia de sindicatos libres, regímenes políticos autoritarios, represión sangrienta), y finalmente la aportación de capitales extranjeros, ante todo en forma de créditos bancarios (más que de inversiones directas), lo que permite una industrialización en competencia directa con los países imperialistas que suministran dichos fondos (2). Esto tiene que ver con el importante papel que desempeña el Estado en el proceso de industrialización, como fue también el caso en México, Argentina y Brasil.

Sin embargo, la solución a la cuestión agraria es muy parcial. De ahí se deriva que el mercado interior siga siendo muy restringido, y que el crecimiento económico se apoye básicamente en las exportaciones. Así paradójicamente, no es el auge particular de la economía de Asia oriental el que puede impulsar la economía capitalista internacional hacia una reestructuración y una nueva fase de crecimiento acelerado de largo alcance. Al contrario, es el ritmo de crecimiento a largo plazo de la economía capitalista internacional el que determinará la suerte del "boom" en Asia oriental.

Hasta hora y contrariamente a las apariencias, este "boom" ha beneficiado a la producción y el empleo en Europa occidental y en los países imperialistas en general, más que perjudicarles. Como máximo hubo en estos países un **desplazamiento** de las inversiones y del empleo en la industria textil, del calzado, de la industria de montaje electrónico, de la industria relojera y de los juguetes, hacia la industria de la construcción mecánica y eléctrica y la industria que suministra las fábricas "llaves en mano". Pero actualmente nos encontramos en un momento de cambio. Este viene ilustrado por el segundo "acuerdo multifibras", que limita las ventas de la industria textil asiática en Europa. Las posibilidades de ocupar sectores particulares en el mercado mundial se reducen. Es poco probable que los ocho países en cuestión, incluída Corea del Sur, que de momento es la que está mejor situada, puedan seguir hasta el final —aunque hayan emprendido este camino— "el camino japonés": textiles: industrias de montaje; acero y construcción naval; automóviles; máquinas y construcción eléctrica; sectores punta.

El caso de la industria de la construcción naval y el de la industria automovilística son significativos a este respecto. Corea del Sur había emprendido un gran esfuerzo para crear una poderosa industria de construcción naval (su producción actual es la segunda en el mundo capitalista). Taiwán le ha seguido los pasos. Pero en 1981, el conjunto de la construcción naval conoció una disminución de la actividad en comparación con 1980. Según el Lloyds Register of Shipping, los pedidos efectuados en total en el mundo sólo alcanzaron los 17 millones de toneladas en 1981, frente a 19 millones en 1980. Las carteras de pedidos no contenían más de 35 millones de toneladas a finales de diciembre de 1981, frente a 37,5 millones de toneladas a finales de junio de 1981. Por esta razón, las posibilidades de que la construcción naval sud-coreana y taiwanesa conozcan nuevos progresos se han visto fuertemente limitadas. (*cuadro 3*).

En cuanto a la industria automotriz, la situación es aún más clara. Existe una capacidad de producción en Corea del Sur de 280.000 vehículos privados. El gobierno prevé la creación de una gran industria capaz de producir 300.000 coches más. Pero la producción actual sólo es de 58.000 vehículos en 1980, y en 1981 apenas ha rebasado este nivel. Y las posibilidades de exportación son muy limitadas

Cuadro 3

Construcción naval en millones de toneladas construídas actualmente

	1980	1981
Japón	13.070	12.650
Corea del Sur	2.488	2.977
España	2.172	2.247
Brasil	1.799	1.662
Polonia	1.554	1.428
Estados Unidos	1.631	1.304
Gran Bretaña	858	1.140
RFA	863	938
Dinamarca	829	896
Yugoslavia	954	870
Francia	1.013	847
Suecia	844	764
Finlandia	624	706
Rumania	438	640
Bélgica	602	520
Noruega	561	487
India	443	483
Italia	640	454

Fuente: **La Libre Belgique**, *2.3.1982*

Los países subdesarrollados en la crisis

La segunda recesión generalizada de la economía capitalista internacional ha golpeado a los países semicoloniales y semiindustrializados dependientes, sobre todo a través del descenso del precio de las materias primas. Este descenso ha sido sobre todo pronunciado a partir de mediados del año 1981, tal como se deduce del descenso del índice Moody (Estados Unidos) de 1.140 en febrero de 1981 a 992 a finales de febrero de 1982, y del índice Reuter (Gran Bretaña), de 1.742 a finales de febrero de 1981, a 1.606 a finales de febrero de 1982.

Como el precio del petróleo que tienen que pagar los países no exportadores ha seguido aumentando en función del alza del curso del dólar, el déficit de la balanza de pagos de la mayoría de países semicoloniales ha aumentado aún más, movimiento que no se ha visto compensado por el alza de sus exportaciones (y rentas) de productos manufacturados.

América Latina ha sido golpeada en la recesión presente más duramente que en 1974-75. De hecho, la producción industrial ha descendido en todos los principales países, con la excepción de México. En Brasil disminuyó en un 10% en 1980, y en otro 5% durante el primer semestre de 1981. Pese a un fuerte aumento de las exportaciones, la tasa de paro oficial ha alcanzado el 9% en la región de Río, y el 8% en la región de Sao Paulo, sin hablar ya del paro inoficial y oculto, que es considerablemente alto.

La situación es peor en Argentina, donde se prevé una caída del 15% de la producción industrial en 1981. La tasa de paro oficial alcanza el 13%, que es de nuevo muy inferior a la realidad. Según la revista *Realidad Económica,* el consumo interior ha descendido en más del 20% desde 1975.

En Chile, la producción de la industria manufacturera ha descendido del 3 a 4% en 1981, y la tasa de paro oficial en el Gran Santiago ha alcanzado el 13,1%.

La situación en México, que se beneficia de un "boom" petrolero excepcional, ha sido mejor. El crecimiento industrial ha proseguido en 1980 y 1982, aunque a un ritmo más lento en este segundo año. Sin embargo, la aceleración de la inflación, combinada con un curso superelevado del peso, ha provocado tanto un enorme déficit de la balanza de pagos (que pasa de 1.600 millones de dólares en 1977 y de 4.900 millones de dólares en 1979 a 11.000 millones de dólares en 1981) y un salto de la deuda extranjera del sector público, que aumenta en 16.000 millones de dólares tan sólo en el año 1981. El gobierno ha tenido que reaccionar devaluando el peso (lo que acentuará la inflación) y frenando las inversiones (lo que aumentará el paro), dado que con la sobreproducción existente en el mer-

cado mundial del petróleo, y la disminución de los precios, los ingresos del petróleo en Mexico tienden a disminuir.

La **India** entró en la recesión en 1980. La situación se ha mejorado un poco en 1981, sobre todo en lo que se refiere a la producción alimenticia y de energía (carbón y electricidad). Pero las dificultades económicas han obligado al régimen de la señora Indira Gandhi a operar un viraje de 180 grados en cuanto a la estrategia de crecimiento a largo plazo. La India se ha dirigido al Asian Development Bank para obtener un préstamo muy elevado (se habla de 2.000 millones de dólares); obtendrá otros 1.000 millones del Banco Mundial. A la llamada política de "sustitución de las importaciones" le sucederá de nuevo un esfuerzo masivo por importar fábricas "llave en mano" de los países imperialistas.

En cuanto a la **Africa Negra** no exportadora de petróleo, la situación económica continúa evolucionando generalmente de forma desastrosa. Esto no sólo afecta a los países del Sahel, Zaire, Tanzania, Sambia, sino también a las antiguas colonias portuguesas (donde se ha acentuado la presencia de consejeros e inversores portugueses) y Ghana. La economía de este país está en ruinas. La producción de materias primas se desvía al mercado negro. El país no puede pagar ya sus importaciones vitales. La producción minera e industrial está parada, por falta de piezas de recambio. En el mercado negro, el cedi, la moneda nacional, ha disminuido hasta 80 por una libra esterlina, mientras que el cambio legal es de 5 cedis por libra esterlina...

La incidencia de las economías post-capitalistas en la coyuntura capitalista internacional

En los estudios anteriores (3) habíamos examinado sobre todo la incidencia de la coyuntura económica internacional en la economía de los Estados obreros. Resulta interesante examinar ahora ante todo el problema inverso: la incidencia de la evolución económica en la URSS, en Europa oriental y en la República Popular China, en la economía capitalista internacional.

La recesión de 1980-1982 ha confirmado a grandes rasgos la diferencia estructural fundamental existente entre el sector capitalista y el sector post-capitalista de la economía mundial, así como las distintas dinámicas que comportan. Con excepción de Polonia, golpeada sin embargo por una crisis de subproducción y no de sobreproducción, todos los Estados obreros han seguido conociendo un crecimiento de su producción industrial, mientras que los países capitalistas industrializados y semiindustrializados han sufrido disminuciones de la producción. Al mismo tiempo, la tendencia a la desaceleración a largo plazo de la tasa de crecimiento ha afectado a la mayoría de Estados obreros, acompañada por una crisis agraria pronunciada y una crisis de abastecimientos de víveres para la población. Esta desaceleración se debe a causas intrínsecas de las economías de estos países, es decir, al disfuncionamiento cada vez más acentuado de la gestión burocrática, reforzado aún por los efectos indirectos de la crisis capitalista (4).

En el transcurso de los años 70, el comercio Este-Oeste había desempeñado el papel de una válvula de escape suplementaria para la economía capitalista internacional, pues la expansión de las exportaciones hacia los Estados obreros atenuaban un poco la tendencia al estancamiento o retroceso de las exportaciones entre los países capitalistas. Al igual que la "ayuda al Tercer Mundo", los créditos bancarios destinados a financiar el comercio Este-Oeste constituyen por tanto más bien una subvención a las industrias exportadoras de los países imperialistas, que no una ayuda económica a Moscú, a Pekín o a las "democracias populares".

Sin embargo, dada la interacción existente entre la crisis económica capitalista y la desaceleración del crecimiento, por razones específicas de los Estados Obreros, la expansión del comercio Este-Oeste ha chocado con un muro que cada vez resulta más difícil de franquear: el creciente endeudamiento de los países del Este, las graves dificultades para asegurar siquiera el servicio corriente de la deuda (pago de intereses y devoluciones), las amenazas de insolvencia que empiezan ya a conocer. Por esta razón, el ritmo del comercio Este-Oeste se verá frenado. Ni siquiera puede excluirse una inversión de la tendencia. Para el país de economía post-capitalista más "integrado" en el mercado mundial, Yugoslavia, esta inversión de la tendencia parece haberse iniciado ya. El comercio con el COMECON adquiere desde hace varios años y progresivamente una proporción mayor en la economía de este país.

Sin embargo, por el momento, al comenzar la recesión actual, las salidas a los países del Este han desempeñado aún el papel de un "mercado de sustitución" para la economía de los países imperialistas, tal como se deriva del *cuadro 4*.

Las reacciones muy distintas de los diferentes países imperialistas al golpe de fuerza del general Jaruzelsky se interpretan admirablemente a la luz de estas cifras, sobre todo si se añade a ello la expansión de las exportaciones japonesas hacia la República Popular China, que alcanzarán los 10.000 millones de dólares en 1982 (5). Pero aumentan los riesgos de un endeudamiento incontrolable. Salvo la URSS, todos los países afectados se encuentran ya por encima del umbral de peligro en el que el servicio de la deuda absorve más del 20% de los ingresos normales de divisas. Y si continúa la tendencia actual, la deuda global neta de estos países, que ya aumentó de 7.000 millones de dólares en 1975 a 70.000 millones de dólares en 1980, pasaría a 123.000-143.000 millones de dólares en 1985, según Wharton Econometric Forecasting Associates (*Neue Zürcher Zeitung*, 10 de febrero de 1982). Por consiguiente, se reducirá la expansión de los intercambios Este-Oeste, pese al acuerdo de explotación y suministro del gas de Siberia.

Cuadro 4

Exportaciones hacia la URSS en 1980 (en miles de millones de dólares)

	En cifras absolutas	% sobre 1979
EE.UU.	1,5	-58
RFA	4,4	+20,8
Francia	2,5	+22,9
Gran Bretaña	1,1	+19,2
Italia	1,3	+4,7
Países Bajos	0,51	+67,3
Bélgica	0,62	+32,3

Fuente: **Financial Times**, *31.12.1981*

Es en el terreno de la agricultura donde la imbricación entre la economía capitalista internacional (con sus dos "subsceptores") y la economía de los países post-capitalistas es más clara, y donde tiene los efectos más complejos. En los países del Este, y ante todo en la URSS, se producen desastrosos fenómenos de subproducción. Mientras que la URSS había producido una media de 190 millones de toneladas de cereales en 1970-1974, este año la producción sólo alcanzará los 165 millones, casi 60 millones de toneladas menos de lo planificado. La cabaña (y por tanto la producción de carne) está estancada prácticamente desde 1977, en torno a los 155 millones de unidades, sobre todo por falta de forrajes.

En cambio, en los Estados Unidos hay una sobreproducción evidente, con un descenso de los precios y una amenaza de hundimiento de los mismos si las exportaciones hacia los países del Este se detienen, cosa que por consiguiente no ha sucedido. Pero incluso teniendo en cuenta estos suministros, la administración Reagan ha decidido reducir de forma draconiana la superficie sembrada, con el fin de "apoyar los precios". Al mismo tiempo vuelven a perfilarse las amenazas de penuria en el horizonte, para los países más pobres del "Tercer Mundo", con la utilización simultánea del chantaje de detener la ayuda alimenticia a los gobiernos que no respeten

los dictados de Washington. El "arma del trigo" se utiliza cínicamente (como la del oro) para hacer contrapeso al peso político de los países semicoloniales. La burocracia soviética, empantanada en su llamada política de "coexistencia pacífica" y dependiente a su vez de los suministros alimenticios capitalistas, se contenta con algunas protestas verbales, pero en lo fundamental le deja hacer.

La inflación está lejos de ser vencida

La política deflacionista aplicada por casi todos los gobiernos imperialistas desde antes de la recesión de 1980-82, y que sin haberla originado, la ha ampliado sin ninguna duda, toma como excusa la prioridad acordada en la lucha contra la inflación. Esta opción: "antes el paro masivo que la inflación" es ya una opción social, pese a todas las promesas de los expertos según las cuales la inflación acentuada conduciría a largo plazo a un número aún mayor de parados que el que existe actualmente. Pero el resultado está ahí: la deflación ha agravado la recesión; pero no ha vencido a la inflación.

El fracaso de la política monetaria es particularmente flagrante en el caso de todos los gobiernos que se han esforzado por controlar la famosa "masa monetaria" (término cada vez más difícil de definir, o que incluso se ha vuelto inabarcable). Por mucho que sus acólitos fanáticos proclamen que hay que intercalar los intérvalos inevitables, nada se arregla con ello. A pesar de la recesión, a pesar del crecimiento menor de la cantidad de moneda, el alza de los precios prosigue. Y si los fenómenos de sobreproducción acentuada provocan sin duda una desaceleración de la inflación, esta sigue situándose en un nivel superior al de la recesión de 1974-75 (*cuadro 5*).

La tendencia general es clara: salvo en lo que se refiere a Japón, en el segundo semestre de 1981 (tres semestres de recesión) la inflación se sitúa en un nivel superior al del segundo semestre de 1975.

Existe por lo demás un riesgo muy claro de que vuelva a acelerarse la inflación a partir del segundo semestre de 1982. Esta aceleración vendrá alimentada por un lado por la política de relanzamiento moderado a la que se han resignado el gabinete Schmidt en la República Federal Alemana y el régimen Mitterrand en Francia, y a la que el gobierno Thatcher, o incluso la administración Reagan, podrían apuntarse muy pronto por razones electoralistas. Se verá alimentada también por el enorme déficit presupuestario en los Estados Unidos.

No es sorprendente que en estas condiciones, tanto expertos como políticos, en búsqueda de un nuevo remedio milagroso para la recesión, planteen la hipótesis de una vuelta al patrón oro: qué felicidad la de encontrar un "mecanismo automático" que asegure la estabilidad monetaria, contra viento y marea. Pero ¿cuál sería el precio, en materia de desorganización del comercio internacional, o degravación de la tendencia depresiva de la economía? Nadie se atreve a emprender realmente el camino en esta dirección, a pesar de la constitución de una comisión de estudio en el seno de la administración norteamericana y el discreto asentimiento que el propio Reagan parece haber dado a este proyecto, apoyado por los partidarios de la "economía de la oferta", señores Laffer y Cía (6).

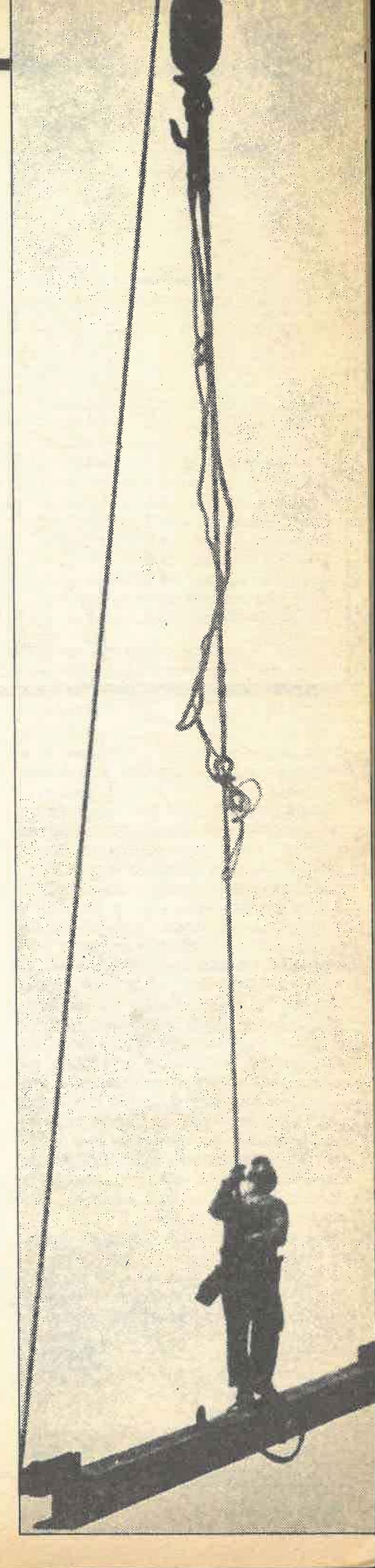
Los peligros de que se hunda el sistema crediticio

A pesar de la política deflacionista aplicada por prácticamente todos los gobiernos de los países imperialistas, con excepción del de Francia, el carrusel de la deuda creciente continúa girando a un ritmo cada vez más enloquecido. Como ya hemos subrayado a menudo, esta avalancha de deudas tiene su origen en el endeudamiento de las empresas y los hogares, más que en la deuda pública, como se deduce claramente del *cuadro 6*, reproducido de la revista norteamericana *Monthly Review*, dirigida por Paul Sweezy (número de diciembre de 1981).

Estas cifras muestran un movimiento de aceleración terrible para el futuro de la economía capitalista. Mientras que entre 1960 y 1970 la deuda privada se duplicó para permitir un crecimiento del Producto Nacional Bruto del 90% entre 1970 y 1980 la deuda privada se ha triplicado para permitir un crecimiento del Producto Nacional Bruto ligeramente menor.

Hay que comprender que esta avalancha de deudas no se refiere únicamente a las pequeñas y medianas empresas y a los hogares. Afecta a gran cantidad de grandes empresas, incluídas algunas de las "multinacionales" más impresionantes. Todo el mundo conoce el caso de Chrysler, de International Harvester, de Massey-Ferguson, que sólo sobreviven gracias a los créditos bancarios cada vez más desmesurados con respecto a los haberes de estos grupos que se encuentran en virtual bancarrota: 2.200 millones de pérdidas en Chrysler, tan sólo en los años 1980-1981. El día del hundimiento de Freddie Laker, que no era más que un "pequeño" del tráfico aéreo, se informó que sus deudas ascendían a más de 500 millones de dólares.

Aún hay otro caso que es pasto de la actualidad. Es el caso de Ludwig, considerado como uno de los cinco hombres más ricos del mundo, que había lanzado una gigantesca empresa para roturar la Amazonia en Brasil. Ha tirado la toalla, dejando un clavo de 200 millones de dólares. Pero existe toda una serie de otras empresas gi-



Cuadro 5

Aumento de los precios al consumo
(porcentaje en relación al mismo semestre del año anterior, corregidas las variaciones estacionales)

	1970		1974		1975		1980		1981		1981
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II	todo el año
EE.UU.	6,1	5,3	11,2	12,4	8,3	7,6	15,1	10,4	10,6	8,6	10,3
Japón	9,3	4,4	32,2	17,6	11,5	7,3	9,5	6,8	4,8	3,0	4,9
RFA	5,4	2,2	8,6	4,9	7,2	4,4	6,6	4,1	7,1	4,8	5,9
Gran Bretaña	7,7	6,9	19,0	16,5	28,7	23,2	19,4	12,4	12,2	9,9	12,0
Italia	5,5	4,5	19,9	25,5	16,8	9,8	24,3	19,0	21,7	15,0	19,6
Canadá	3,4	1,7	10,3	12,6	9,6	11,5	9,9	11,8	13,0	——	11,5
Países Bajos	3,8	5,2	10,6	10,2	10,7	9,3	7,2	6,6	6,6	7,2	6,9
Bélgica	4,5	2,8	13,6	16,7	12,1	10,5	7,1	6,8	7,7	9,4	7,6
Suecia	9,2	6,2	9,4	9,3	11,1	11,0	17,0	11,3	14,6	——	9,0
Australia	4,2	4,5	13,1	19,3	15,2	11,0	10,6	8,9	9,4	——	11,5
OCDE (media)	6,2	4,9	14,8	13,7	11,4	9,1	14,3	10,6	11,0	——	10,6

Fuente: *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 30, diciembre 1981; las cifras del 2° semestre de 1981 están tomadas de *Economie Européenne*, n° 2, febrero 1982, y *The Economist*, 27.2.1982.

gantescas que se encuentran al borde de la quiebra, y que han acumulado unas deudas enormes (7).

Cuando se habla de los riesgos de un *crac* bancario que puede desencadenar, mediante reacciones en cadena, un hundimiento del sistema crediticio internacional, generalmente se piensa en la insolvencia de un gran prestatario del "Tercer Mundo" o de los llamados países "socialistas". De hecho, Zaire está actualmente en suspensión de pagos. Si Polonia no se encuentra formalmente en la misma situación, esto no sólo se debe a los adelantos pagados por el COMECON, sino también y sobre todo a una intervención del Tesoro de los... Estados Unidos, que ha pagado, en su lugar, los intereses vencidos para una serie de créditos bancarios que la burocracia no había liquidado. Se trataba de evitar una declaración de bancarrota que habría obligado a los bancos, sobre todo los de Alemania occidental y Austria, a registrar enormes pérdidas en sus balances, con consecuencias imprevisibles.

Pero hay que rendirse ante la evidencia: los peligros de un *crac* bancario no proceden únicamente de estas fuentes. Los "malos deudores" potenciales se encuentran también en los países occidentales. En esta categoría hay que incluir todas las grandes empresas que se han endeudado imprudentemente, y que actualmente se ven fuertemente golpeadas por el aumento de los tipos de interés.

De hecho, en el conjunto de las grandes empresas de los Estados Unidos, *Business Week* ha calculado que la relación entre las cargas de la deuda y los beneficios antes de impuestos ha disminuido peligrosamente de 5,5 en 1979 a 4,2 en 1981. Actualmente, esta proporción es negativa en la industria automovilística y en las líneas aéreas. Sólo alcanza la cifra de 2 en las sociedades inmobiliarias y las empresas de materiales para la construcción (*Business Week*, 1° de marzo de 1982). En total, las grandes compañías norteamericanas han incrementado sus deudas en 73.000 millones en el transcurso de los últimos 18 meses; esta deuda alcanza actualmente los 540.000 millones de dólares. Las cargas derivadas de ello serán particularmente graves en 1982. Deberán liquidarse con unos beneficios que se encuentran en descenso pronunciado.

El caso de las Cajas de Ahorro especializadas en el crédito hipotecario es conocido. En los Estados Unidos estaban al borde de la quiebra, encontrándose entre la espada del descenso de la actividad en la construcción y la pared del alza de los tipos de interés. Menos conocido es el hundimiento real de los bancos privados "salvajes" en Turquía, que han significado la pérdida de 100 millones de dólares para los pequeños ahorradores privados (8).

Lo paradójico es que en un período de crisis, la fuerza del capital financiero, ejercida a menudo directamente por los bancos, aumente desmesuradamente, pues numerosas empresas, que trabajan con pérdidas, sólo pueden sobrevivir si los bancos les conceden créditos. Pero lo que toman estas decisiones, a menudo con criterios sumarios o arbitrarios, no han brillado por un gran discernimiento en el transcurso de los últimos años, esto es lo menos que cabe decir. La facilidad con la que los grandes

Cuadro 6

Deuda acumulada del sector no financiero de los Estados Unidos
(en miles de millones de dólares)

	1950	1960	1970	1980	% aumento 1950-1980
Poderes públicos	241,4	308,3	450,0	1063,3	+ 340%
Sector privado	164,8	416,1	975,3	2841,9	+ 1624%
Total	406,2	724,4	1425,3	3905,2	+ 861%

Fuente: Diversos boletines **Flow of Funds Accounts**, *publicados por el* **Federal Reserve Board.**

bancos han concedido préstamos a deudores dudosos se debe exclusivamente a la codicia, es decir, a la voluntad de colocar a cambio de intereses elevados, los abundantes capitales que le suministraban los países de la OPEP, los bancos centrales, las cajas de pensiones y otros inversores institucionales, mientras que la desaceleración de las inversiones productivas no creaba una demanda de capitales —dinero suficiente por parte de los deudores solventes.

Por consiguiente, es la combinación de la insolvencia potencial de los grandes deudores extranjeros, de las grandes empresas imperialistas y de los sectores más débiles del propio sistema bancario la que hace pender sobre la economía capitalista internacional la espada de Damocles de un *crac* bancario de envergadura:

"Las agencias de crédito a la exportación en el mundo están próximas al punto de ruptura. Un reguero de exigencias procedentes de exportadores a los que no se ha pagado, y de bancos privados, empieza a rebasar rápidamente sus reservas líquidas. Hasta ahora, en 1982, estas exigencias sobrepasan en un 20% las del año fiscal de 1981.

El hundimiento de Laker Airways, la semana pasada en Gran Bretaña obligará al Export-Import Bank de los Estados Unidos a desembolsar más de 150 millones de dólares. Los pequeños riachuelos de exigencias en torno a Polonia, el año pasado, podrían transformarse rápidamente en una marea. Desde el mes de enero, las agencias (de crédito oficial a la exportación) HERMES en la R.F.A., COFACE en Francia y OKB en Austria, han pagado cada una de ellas, más de 75 millones de dólares por las exigencias en torno a Polonia...

El hundimiento de Laker, la posibilidad del rechazo de pago procedente de Polonia y entre las líneas aéreas, las compañías forestales, los constructores de maquinaria agrícola y otros en los Estados Unidos, han incitado a los gobiernos occidentales a hacer algo por reparar las finanzas enfermas de sus bancos de exportación" (*The Economist*, 13 de febrero de 1982).

La agravación del paro estructural y sus consecuencias

La segunda recesión económica generalizada de la economía capitalista internacional ha agravado sensiblemente la amplitud del paro y de sus consecuencias sociales. Para dar una idea de su envergadura, podemos afirmar a grandes rasgos que **la masa de parados en los países imperialistas pasó de los 10 millones durante la recesión de 1970, a los 20 millones en la recesión de 1974-1975, y a los 30 millones actualmente.** Las cifras oficiales del paro en el mes de **febrero de 1982** se reproducen en el *cuadro 7.*

Se conjugan varios factores para explicar este aumento constante del paro. El primero, y el más grave, es la desaceleración general y a largo plazo del crecimiento económico. Y esta desaceleración coincide con un avance tecnológico pronunciado, es decir, con un aumento importante de la productividad media del trabajo: se necesitan cada vez menos horas de trabajo para producir una masa de mercancías y servicios que no aumenta, que incluso disminuye o en todo caso avanza muy lentamente. De ahí el hecho de que si el número de parados aumenta fuertemente en una fase de recesión, no disminuye de nuevo en el período de recuperación, mientras esta sea moderada. De ahí también este otro fenómeno, a saber, que la correlación entre las inversiones productivas y la creación de puestos de trabajo se ha roto, pues muchas de estas inversiones son inversiones de racionalización que suprimen más puestos de trabajo que los que crean.

Por consiguiente, el resultado es claro: hay un poso de parados permanentes que se amplía de recesión en recesión. Esta tendencia está lejos de invertirse.

A ello hay que añadir otro fenómeno que hace que las perspectivas del empleo sean particularmente sombrías durante el resto de los años 80. En los decenios pasados, marcados por la tendencia a la semiautomatización en la industria y a la industrialización en la agricultura, el sector llamado "terciario" o "de servicios" —con toda la ambigüedad que encierra este término— conoció una auténtica explosión de nuevos puestos de trabajo remunerados normalmente, por lo menos en los países imperialistas (en los países semicoloniales, la explosión de los "puestos de trabajo terciarios" era más bien un paro camuflado).

Sin embargo, el paso de la electrónica a la etapa de los microprocesadores provocará importantes reducciones de puestos de trabajo en el sector "terciario". No se trata únicamente de los bancos, las compañías de seguros, los servicios de contabilidad y comerciales de las grandes empresas. Se trata también de las administraciones públicas, incluso de la enseñanza y de algunos sectores de los servicios de sanidad. Por esta razón, el desarrollo del sector "terciario", lejos de compensar las pérdidas de puestos de trabajo en el terreno de la producción material, se convertirá a su vez en una fuente de paro. Este movimiento parece haberse iniciado ya.

Finalmente, hay que señalar un fenómeno demográfico. Los efectos del *boom* de la natalidad en la post-guerra han llegado ahora más allá de la etapa de la enseñanza, incluída la Universidad, y se hacen sentir a fondo en el "mercado de trabajo". El número de solicitudes de empleo por parte de los jóvenes crece fuertemente, y en numerosos países supera el de los jubilados anuales. Por tanto, hay que crear puestos de trabajo suplementarios para mantener tan sólo una tasa determinada de actividad (de ocupación) de la población. En un período de depresión económica, esto sólo puede reforzar la amplitud del paro.

La reaparición del paro estructural durante un largo período —en realidad, a partir de 1970 en los países imperialistas— ha terminado por mermar el famoso "filete de seguridad", que según los economistas neo-keynesianos y los políticos, así como los sindicalistas reformistas, debía garantizar el "bienestar" para siempre de Occidente. Durante la recesión de 1974-1975, y en los años consecutivos de recuperación económica, los "grandes batallones" de la clase obrera de los países imperialistas quedaron bien protegidos, tanto en lo que se refiere al puesto de trabajo como al poder adquisitivo y a la seguridad social. La crisis sólo había golpeado de lleno a las capas más débiles de la clase obrera, por lo demás poco defendidas por

Cuadro 7

El paro en los principales países imperialistas
(febrero 1982, según cifras oficiales)

	Número de parados	Tasa de desempleo % 1981	1982
Estados Unidos	10 millones	7,5	9,0
RFA	2 Millones	5,0	6,0
Italia	2,2 millones	8,3	9,0
Gran Bretaña	3,1 millones	10,5	12,0
Japón	1,3 millones	2,3	2,3
Francia	2,1 millones	7,5	8,5
Canadá	1 millones	7,5	8,3
Resto OCDE	4,5 millones	9,8	10,5

l conjunto del movimiento obrero: los rabajadores inmigrantes, las mujeres, los óvenes, las trabajadoras y los trabajadores le las pequeñas empresas y de los sectores ue se encuentran en un claro declive structural.

Pero a medida que se prolonga la depreión y se agrava el paro estructural, los fectos de la crisis terminan por alcanzar el orazón mismo de la clase obrera: obreros dultos, casados, con niños, de calificación nedia y por encima de la media, que rabajan en las grandes empresas. En el ranscurso de los dos últimos años, la paronal y el Estado burgués han provocado leliberadamente las pruebas de fuerza en as principales fortalezas obreras: la Fiat en 'urín, la Chrysler y General Motors en los :stados Unidos, la British Leyland en Gran 3retaña, la siderurgia walona (Bélgica) y la lel Ruhr (R.F.A.), la siderurgia lorena en rancia, etc.

Los capitalistas cuentan con los efectos a argo plazo del paro, con el miedo que proluce el paro, con el desconcierto de los traajadores ante la falta de perspectivas y las apitulaciones sucesivas de las direcciones le las centrales sindicales empantanadas n la colaboración de clases, para asestar n fuerte golpe y debilitar estructuralmente l movimiento obrero, es decir, quitarle por o menos la fuerza suplementaria que le abían aportado veinte años de expansión y leno empleo.

Los objetivos de esta ofensiva de austeidad son ante todo: el mantenimiento de n alto nivel de paro para incitar a los trabaadores a observar una mayor disciplina y bligarlos a aceptar una explotación suplementaria (una mayor intensidad del trabajo, itmos más rápidos, múltiples "racionalizaciones" etc.); ataques directos contra los salarios reales (convenios salariales que impliquen reducciones de los salarios; supresión o "suavización" de los mecanismos de escala móvil), disminución de las ayudas sociales, incluído el subsidio de desempleo, "transferencias" masivas de los gastos sociales a los gastos militares o a los subsidios a la patronal, en el presupuesto del Estado. En este sentido, el presupuesto de Reagan es todo un símbolo. Pero en casi todos los países imperialistas se ponen de manifiesto tendencias análogas, aunque sean más moderadas.

La clase obrera resiste y se defiende, pero indudablemente ha sufrido algunas derrotas, sobre todo en los Estados Unidos, Japon, Gran Bretaña y España. El efecto de paro, combinado con la ausencia de una estrategia global de respuesta obrera, anticapitalista, a la crisis, por parte de las direcciones sindicales, dificulta una respuesta generalizada. Sin embargo, esta es indispensable si los trabajadores quieren evitar que se inicie la fase final de la ofensiva patronal: el intento capitalista de "quebrar" los sindicatos (véase el caso PATCO en los Estados Unidos), de restringir severamente las libertades sindicales, e incluso las libertades democráticas en su conjunto.

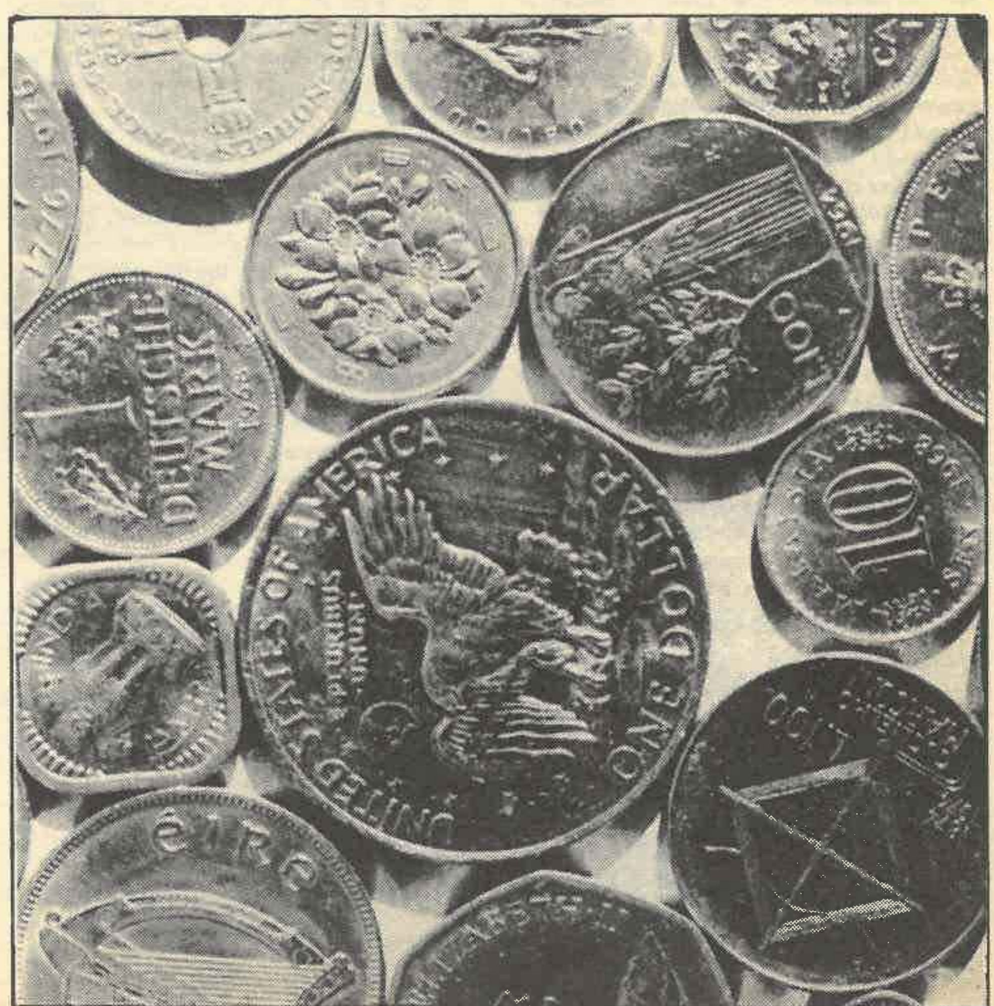
Porque la crisis es grave y larga. El aumento de la tasa de explotación necesario para salir de ella, desde el punto de vista capitalista, es considerable. Una clase obrera que conserva lo fundamental de su fuerza organizativa y de las libertades democráticas, no se dejará imponer tal sobreexplotación. Por consiguiente, habrá duras batallas de clase, durante mucho tiempo, antes de que el capital o el trabajo puedan modificar la relación de fuerzas actual de forma decisiva: el capital, sí consigue quebrar la fuerza organizada de la clase obrera; el trabajo, si logra resolver la crisis de su dirección de clase.

Estamos muy lejos de una reestructuración internacional del capital

La depresión económica a largo plazo en que está sumida la economía capitalista internacional desde los años 1967-68 expresa ante todo un declive duradero de la tasa media de beneficio. Se trata evidentemente de un declive irregular y no lineal. El ciclo industrial continúa manifestándose en el transcurso de la larga onda depresiva, del mismo modo que se manifestó en el transcurso de la onda larga expansiva. Hemos conocido fases de recuperación económica (1971-72, 1976-78), después de las fases de recesión (1970) o de recesión generalizada (1974-75, 1980-82). A partir de 1983 es probable que se produzca una nueva fase de recuperación, aunque sea moderada.

Pero a través de estos altibajos, la tasa de crecimiento permanece sensiblemente inferior a la del período 1948-68, en Europa occidental y Japón, y a la del período 1940-68 en los Estados Unidos. La causa fundamental de este declive reside en el nivel demasiado bajo de la tasa media de beneficio, combinada con el estancamiento relativo del mercado (expansión más lenta del comercio mundial, estancamiento de las ventas a los "últimos consumidores").

Para salir duraderamente —es decir, para un período mucho más largo que una recuperación económica de corta duración, y además vacilante y muy moderada— de la mala situación en que se encuentra el capitalismo internacional desde hace más de diez años, es necesaria una reestructuración fundamental. Esta debería modificar sensiblemente lo que algunos han llamado "las condiciones de acumulación", y otros "las modalidades (o los modelos) de regula-



ción", y que nosotros denominamos más generalmente el marco social en el que se mueve el modo de producción capitalista (9). Esta noción engloba tanto los factores exógenos (medio geográfico, área de operación del capitalismo, es decir, hoy en día fundamentalmente las relaciones con los sectores no capitalistas de la economía mundial) como los factores endógenos, parcialmente autónomos de la situación corriente, pues son resultados relativamente rígidos del desarrollo anterior del sistema. La relación de fuerzas económicas y sociopolíticas entre el capital y el trabajo en las metrópolis imperialistas son los factores endógenos más importantes del medio ambiente capitalista.

Los esfuerzos de reestructuración del capital para salir de la larga depresión han sido clasificados hasta ahora, por diversos analistas, en las siguientes tres categorías:

1) La nueva división internacional del trabajo con el traslado de los lugares de producción de las industrias que utilizan relativamente mucha mano de obra hacia los países semicoloniales y semiindustrializados dependientes (10). La creación de "zonas francas de exportación" forma parte de este intento de reestructuración. La más importante de estas "zonas francas" es sin duda la de México, al borde de la frontera con los Estados Unidos, hacia la que los grandes grupos automovilísticos norteamericanos sueñan con trasladar una parte importante de su producción. Pero existen otras, sobre todo en Asia, y las de la República Popular China, donde se establecen empresas comunes con el capital extranjero.

Ya hemos señalado los obstáculos con los que choca la continuación de este traslado, particularmente en América Latina y en Asia oriental, debido al propio estancamiento del mercado mundial. La grave crisis que afecta a la industria del automóvil en Brasil y Argentina, con un descenso importante de la producción, y el difícil arranque de la industria automovilística en Corea del Sur (la producción actual es muy inferior a la capacidad de producción existente en 1981) simbolizan estos obstáculos. Por lo tanto, apenas se puede hablar de una auténtica reestructuración a este rspecto.

2) La aparición de un sector de "trabajo negro" y "economía paralela", así como una ampliación del "trabajo precario" (trabajo temporal) en los principales países imperialistas. En los países semicoloniales, se trata evidentemente de un fenómeno ya conocido y estudiado desde hace tiempo.

Unos subrayan sobre todo el alcance sociopolítico del fenómeno, el esfuerzo (consciente) del capital de realizar paralelamente a su propia concentración una desconcentración del trabajo. Otros, en cambio, subrayan, a nuestro entender con mayor razón, la reacción espontánea de los parados contra la prolongación del paro, así como la de los pequeños capitalistas para evitar la ruina en un periodo de crisis. Independientemente del aspecto analítico que se privilegie, estamos ante la manifestación particular de un fenómeno más general: el intento del capital de reducir los "costes del trabajo", presionando a la baja los salarios directos e indirectos, intento característico en toda fase de crisis o recesión. En nueve de cada diez casos, el "trabajo negro" supone la supresión total de los pagos a la seguridad social, y una reducción sensible del salario nominal directo.

En suma, se trata de la **sobreexplotación del trabajo**, reintroducida en los países imperialistas, donde había tendido a desaparecer en el transcu[r...]
post-guerra". En alguno[s...]
res, como el de la industri[a...]
tido, que explota las con[...]
de los trabajadores inmig[...]
de residencia, la compe[...]
lleva a la metrópolis las c[...]
bajo y salariales de los pa[...]
y semiindustrializados. U[...]
logo se produce en algu[...]
Sur de los Estados Unidos[...]
México y Puerto Rico.

Pero nuevamente se tra[...]
no que es marginal para la[...]
países imperialistas y par[...]

capitalista internacional en su conjunto, que sin duda no afecta a más del 5% de la producción en las metrópolis imperialista. Por consiguiente, también es imposible hablar a este respecto de una "reestructuración del capital" en el sentido real del término.

3) Una devaluación masiva del capital, producida por la restricción del crédito y la yugulación de la inflación. El hecho de que después de muchos años con un "tipo de interés real negativo" (es decir, un tipo de interés inferior a la tasa de inflación) se haya llegado en todas partes a un "tipo de interés real positivo" que fluctúa en torno al 4% (lo que explica que los tipos de interés sigan elevados en los estados Unidos, pues en este país la tasa de inflación permanece por encima del 10%, sería la expresión objetiva de esta devaluación masiva y de la penuria de capitales que terminaría provocando.

La demostración es poco convincente, al menos hasta ahora. A pesar de todas las intenciones proclamadas de los monetaristas, y todos los esfuerzos de Margaret Thatcher y de Ronald Reagan, estos objetivos están muy lejos de ser alcanzados. No se ha producido ningún descenso masivo de los precios de las mercancías (productos acabados) y la disminución de los de las materias primas sigue siendo modesta. Los de los "valores refugio" (oro, diamantes, objetos de arte, etc.) son un poco más importantes, pero aún siendo así siguen vinculadas a las fluctuaciones de la tasa de inflación en los Estados Unidos. Las quiebras afectan sobre todo a las pequeñas y medianas empresas. Los "elefantes blancos", es decir, los grandes grupos que trabajan con pérdidas, siguen contando con subsidios masivos por parte del sistema bancario y los poderes públicos. Tampoco desde este lado se perfila ninguna verdadera "reestructuración".

Queda una tendencia más importante que a largo plazo puede ser decisiva: una nueva revolución tecnológica centrada en los microprocesadores, los robots industriales y domésticos, el coche eléctrico y la energía solar. Sería en suma el paso de la semiautomatización a una automatización más completa.

Desde el punto de vista técnico, estos productos se encuentran en un punto en que podrían empezar a producirse a gran escala (11). Pero la cuestión decisiva, desde el punto de vista de la lógica del capitalismo, es la de producir con un beneficio suficiente para un mercado suficientemente grande. Allí es donde duele. Los obstáculos que constituyen hoy el nivel demasiado bajo de la tasa media de beneficio, la existencia de una capacidad de producción excedentaria, el estancamiento del mercado, parecen retrasar aún más esta revolución tecnológica, es decir, la aplicación masiva de esas innovaciones. La mayoría de comentaristas serios mencionan a este respecto el final del siglo XX, ó incluso el comienzo del siglo XXI.

Pero mientras tanto, la prolongación de la depresión y del paro, la acentuación del curso de la burguesía hacia la austeridad y la remilitarización, subrayan más que nunca la importancia de los grandes combates sociales —los combates entre la clase obrera y la burguesía, los combates entre las fuerzas antiimperialistas y el imperialismo— que acompañan a la larga depresión económica. Del resultado de estos combates no sólo depende la "solución" (capitalista o socialista) de la crisis. También depende el destino de la humanidad, en la medida en que la "solución" capitalista implica el peligro de la guerra nuclear mundial.☐

NOTAS

(1) Attali Jacques, *Les trois mondes,* París, Fayard 1981.

(2) Véanse los estudios de Tissier Patrick, publicados en *Critique que l'économie politique* (nueva serie, número 14, enero-marzo 1981).

(3) Véanse los números especiales de INPRECOR consagrados a la situación económica.

(4) Véanse nuestros artículos sobre la situación en Rumania, publicados en INPRECOR.

(5) La prensa ha señalado la venta, por hombres de negocios norteamericanos, de microordenadores para aviones de combate a la URSS, así como la fabricación en la URSS de rodamientos de bolas miniaturizados, indispensables para poner a punto el sistema de guía que equipa los misiles balísticos MIRV en los Estados Unidos. Ejemplo de cómo los intereses privados sectoriales pueden imponerse por encima de los intereses de la clase como tal en el seno de la burguesía norteamericana.

(6) Sobre las discusiones relativas a un retorno al patrón oro, véase *Business Week* del 7 de diciembre de 1981 y del 8 de febrero de 1982, y *Neue Zürcher Zeitung* del 30-31 de enero de 1982.

(7) El grupo Thyssen en Alemania declara una pérdida de 150 millones de dólares. El grupo japonés Mitsui ha visto cómo disminuyen sus beneficios, pasando de 15.000 millones de yen en 1980 a 1.500 millones en 1981.

(8) *Le Monde,* 13 de enero de 1982.

(9) Véase a este respecto: David Gordon, *Stages of Accumulation and Long Economy Cycles in The Political Economy of the World System,* Beverly Hills, 1980. Miguel Aglietta, *Régulation et crises du Capitalisme,* París, 1976. Ernest Mandel, *Long Waves of Capitalist Development,* Cambridge, 1980.

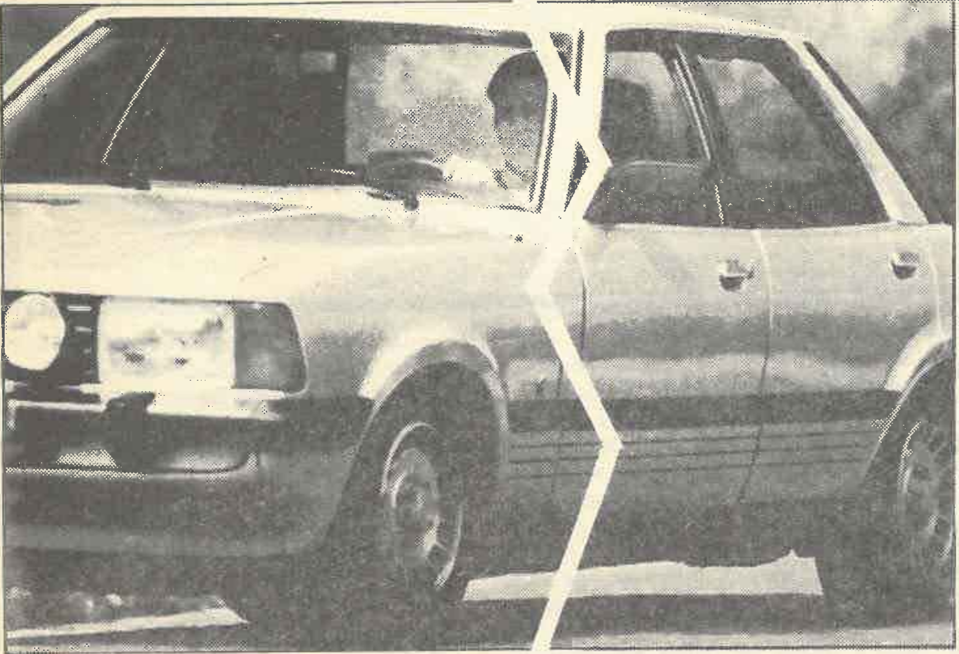
(10) Fröbel, Heinrichs, Kreye, *Die neue internationale Arbeitsteilung,* Rowohlt 1977. Podemos citar también el ejemplo de las fibras sintéticas. La cuota de Europa occidental en la producción mundial ha descendido, entre 1973 y 1981, del 29,5 al 20,7%, la de los Estados Unidos del 29,7% al 26%, la de Japón del 15,7% al 12,0%, mientras que la del "resto del mundo" ha pasado del 25% al 40,6%.

(11) Sobre las nuevas tecnologías y su difusión, ver: Wolf y P. Bertelsheimer, en *Internationale* (Frankfurt), marzo de 1979.



La crisis de la industria automovilística internacional

Winfried Wolf



Desde la primavera de 1980, la industria automovilística internacional es objeto de grandes titulares negativos. La crisis pasa de la Chrysler Corporation/Detroit y de la Ford Motor Company/Dearborn, a las fábricas Ford AG en Colonia y Adam Opel AG en Rüsselsheim. En estas dos últimas empresas fueron despedidos más de diez mil obreros de la producción, en julio y agosto de 1980, con el discreto encanto de la burguesía alemana: es decir, mediante acuerdos. El desastre en la Ford y en la filial de General Motors, Adam Opel, pudo minimizarse aún como resultado de una "mala gestión", y no como consecuencia de la responsabilidad, sinó de los dictados, de las direcciones centrales de los EE.UU. Pero con la Volkswagen se ha visto afectado el corazón mismo de la nación de constructores y conductores de vehículos que es Alemania Occidental.

En comparación con los hechos, los grandes titulares actuales consagrados a la crisis de la industria automovilística no son aún suficientemente elocuentes. Tanto desde un punto de vista cuantitativo como cualitativo, los acontecimientos ocurridos en este ramo durante los últimos años revisten una importancia extraordinaria y ejemplar para el capitalismo tardío de los años 80. Según nuestros cálculos, las cifras de despidos de trabajadores de la industria automovilística y de las industrias subsidiarias en América del Norte y Europa occidental, entre 1979 y 1981, ascienden a 1,5 millones.

SEGURAMENTE se trata de la ola de despidos más importante en un ramo internacional desde la gran crisis económica de los años 1929-1932 (1).

Es importante destacar tres aspectos del análisis:

1. La industria automovilística vuelve a desempeñar el papel de **precursor de la coyuntura global** de la economía imperialista ta. Del mismo modo que la crisis de la industria automovilística de 1973 precedió a la crisis internacional de 1974/75, la crisis del mismo ramo fue el preludio de la nueva recesión internacional de 1980/81.

2. El desarrollo de este ramo arroja una luz muy cruda sobre **las consecuencias de la implantación de nuevas tecnologías** para el empleo en las condiciones del capitalismo. La imagen de las enormes naves de fabricación sin ningún ser humano y "pobladas" de robots, que apareció en las pantallas en 1980/81, han impregnado profundamente la conciencia de mucha gente.

3. La profunda crisis de este ramo no es simplemente de carácter coyuntural; tampoco es solamente de "carácter estructural" en el sentido de que bastaría efectuar algunas adaptaciones de la estructura y algunos cambios en la división internacional del trabajo, para crear de nuevo un punto de partida y volver a la normalidad de los negocios. En última instancia, lo que está en tela de juicio es la **existencia misma** de todo el ramo.

El peso estructural de la industria automovilística

No se trata de un ramo secundario (como por ejemplo la industria relojera, que a mediados de los años setenta conoció una evolución similar). La industria automovilística figura entre los ramos más grandes en los países imperialistas más importantes. Se concentra en los seis países imperialistas más importantes.

El 80% de la producción automovilística mundial y el 75% de la demanda de vehículos proceden del Japón, los EE.UU., la RFA, Francia, Italia y Gran Bretaña. Este ramo abarca en cada uno de estos países del 5 al 7% de la producción industrial total; asegura más o menos la décima parte de sus exportaciones totales respectivas. Por consiguiente, el porcentaje de la producción de este ramo que se destina a la exportación es muy desproporcionado en todos los países, alcanzando el 50% —con la excepción de Gran Bretaña (37%) y de los EE.UU. (9%). La producción automovilística en sentido estricto ocupaba en estos países, antes de la crisis, a cerca de 3,5 millones de asalariados; a ello hay que añadir una cifra aún más elevada de asalariados de la industria subsidiaria; el ramo del automóvil, en su conjunto, incluía en estos países de 9 a 11 millones de asalariados (2). El

Cuadro 1

El peso natural de la industria del automóvil (1978)

País	Nº. de trabajadores	% del total de trabajadores	% de la producción industrial	% del total de exportaciones	% del producto destinado a la exportación
Francia	250.000	5 %	5,9%	10 %	51,5%
RFA	600.000	8 %	6,9%	12,5%	51,2%
Gran Bretaña	480.000	6,3%	5,9%	10 %	37,3%
Italia	200.000	4 %	5,2%	10 %	44,5%
Estados Unidos	780.000	4 %	6 %	—	9,0%
Japón	500.000	4 %	—	—	47,4%

Fuente: Le Monde, 3-7-1979

cuadro 1 ilustra estos datos.

Finalmente, conviene analizar la dinámica de este ramo para definir su importancia estructural.

En la RFA, en Francia y —de forma muy extensiva— en Japón, la tasa de crecimiento se situaba siempre muy por encima de la de la industria en su conjunto. Esto fue así hasta el año 1980, pese a la grave crisis que sufrió este ramo en 1973/74. Así, en la RFA, la construcción de vehículos aumentó entre 1950 y 1960 en un 18,5% anual, frente a un crecimiento del 10,5% de la industria en general; entre 1960 y 1970 aún creció en un 8,1% anual, frente al 6% de la industria en general, y entre 1970 y 1979, en un 4,2% frente a un 3% de crecimiento anual (3). Esto significa que en dichos países el ramo del automóvil constituyó **el motor del crecimiento económico**. De este modo, la nueva crisis de este ramo equivale a una avería del motor de los grandes países imperialistas.

La competencia en la industria automovilística

Durante el prolongado *boom* económico que se inició tras la Segunda Guerra Mundial, se constituyeron tres grandes centros imperialistas: los EE.UU., la Comunidad Europea y Japón. A medida que se deshilachaba este largo *boom* económico, que aparecieron síntomas de crisis más agudos y que se produjo en 1974/75 la primera gran crisis internacional, la competencia latente entre estos bloques imperialistas se ha ido transformando en una lucha competitiva abierta y parcialmente muy encarnizada. El ramo del automóvil es uno de sus campos de batalla. En él se refleja fielmente la fuerza de los distintos centros y su dinámica respectiva.

Los *cuadros 2 y 3* ilustran el desarrollo de esta lucha competitiva en el seno de este ramo internacional.

Hasta mediados de los años sesenta, los EE.UU. eran el líder incuestionable de este ramo: por sí solos producían tantos coches particulares y combinados como el resto del mundo en su conjunto, si bien mientras tanto la competencia —particularmente de las empresas automovilísticas de Alemania Occidental y Francia— había crecido sustancialmente. Posteriormente los competidores de los EE.UU. han ido ganando mucho terreno, e incluso han superado a la industria automovilística estadounidense. Al principio fueron los fabricantes de automóviles de la CEE, que en 1970 habían superado, con el 40% de la producción mundial, a los fabricantes norteamericanos (29%), y a continuación fueron los japoneses los que superaron por primera vez en 1980 la producción automovilística de los EE.UU. En 1981, los fabricantes japoneses se situaban, con más de 7 millones de coches, muy por delante de los EE.UU. (aproximadamente 6,5 millones) y de la RFA (aproximadamente 3,4 millones), ocupando así claramente el primer puesto.

No cabe duda que el vencedor de esta ardua competencia es hasta ahora el imperialismo japonés; el ascenso del ramo del automóvil en Extremo Oriente no sólo tiene que ver con un declive —y a partir de 1979-1981, con una caída en picado— de la producción estadounidense, sino que también las empresas automovilísticas de Europa Occidental perdieron importantes cuotas del mercado, ante todo las empresas británicas e italianas (British Leyland, Fiat/Lancia/Innocenti y Alfa Romeo).

La primera grave crisis de la industria au-

Cuadro 2

Producción mundial de vehículos particulares
Proporción correspondiente a cada país en la producción global

	1937	1961	1965	1970	1974	1976	1979
Estados Unidos	78	53	49	29	29	29	28
RFA	5	14	14	16	11	12	
Francia	4	9	7	10	11	10	
Italia			6	8	7	5	
Gran Bretaña	8	11	9	7	6	5	
CEE			36	41	34	32	27
Japón		1	4	14	16	17	24

Fuente: IGM-Studio, Handelsblatt del 21-7-1980

Cuadro 3

Producción de automóviles en los principales países fabricantes
(en miles de unidades)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Estados Unidos	12.674	10.071	8.989	11.491	12.680	12.892	11.481
Japón	7.083	6.552	6.941	7.841	8.514	9.269	9.636
RFA	3.948	3.100	3.186	3.868	4.104	4.186	4.250
Francia	3.218	3.075	2.859	3.403	3.508	3.508	3.612
URSS	1.600	1.835	1.960	2.025	2.080	2.034	2.165
Italia	1.958	1.773	1.459	1.591	1.584	1.657	1.632
Canadá	1.581	1.548	1.450	1.644	1.768	1.819	1.623
Gran Bretaña	2.164	1.937	1.649	1.706	1.714	1.609	1.594
España	822	837	814	866	1.130	1.144	1.123
Brasil	729	875	930	985	919	1.017	1.071
México	280	351	361	325	281	384	445
Polonia	190	223	258	310	374	400	406

Fuente: L'Argus de l'automobile / Questions internationales del 29-10-1980.

tomovilísta de 1973/74 había agudizado ya la competencia entre los centros imperialistas, acelerando las variaciones generalizadas de sus cuotas en el mercado mundial (como se observa en el *cuadro 2*). La nueva crisis del ramo comportó de nuevo unos cambios casi sensacionales. El *cuadro 4* muestra unos datos impresionantes.

La fuerza de los competidores capitalistas se mide mejor que nada en tiempos de crisis económica. Así sucede en el caso de la nueva crisis del sector del automóvil. La tendencia a un hundimiento masivo del ramo estadounidense, de un declive de las empresas automovilísticas de la CEE y de un ascenso vertiginoso de los fabricantes japoneses, como muestra el *cuadro 4,* se ha acelerado aún más en 1979/80/81. Las empresas japonesas fueron las únicas que ampliaron hasta 1981 su capacidad de producción y aumentaron sus *stocks*. En cambio, los Estados Unidos mostraron unas pérdidas del 25% en 1980, y del 35% aproximadamente durante todo el periodo de crisis. La disminución de la producción de los competidores de la CEE se situó alrededor del 15-25%. Por consiguiente, la proporción de los vehículos de importación japoneses dieron un salto adelante. En los EE.UU., en 1975 llegaba al 10%, en 1978 al 12%, y en 1980 había doblado casi, con el 21,5%, la cuota anterior a la crisis —pese a las "medidas de autorreducción" que habían adoptado los importadores japoneses por miedo a provocar medidas proteccionistas. En la RFA, la cuota correspondiente a los vehículos japoneses importados ascendió del 2% en 1975 al 3,8% en 1978, del 10,5% en 1980 al 12% en 1981.

Argumentos falsos en las discusiones en torno a la ofensiva de la industria automovilística japonesa

La discusión sobre las causas y los motivos de los éxitos de la exportación procedente del Extremo Oriente —discusión que se inflamó en 1980/81— gira principalmente en torno a aspectos secundarios:

Cuadro 4

Producción de automóviles en los principales países productores durante la crisis del ramo 1979-1981 (en millones de unidades)

	1979	1980	1980 (%de aumento sobre el año anterior)	1981 *
Japón	6,4	7,6	+ 14,0	+ 2,3
EE.UU.	8,5	6,4	−24,5	− 8,2
RFA	4,0	3,5	−12,0	− 7,7
Francia	3,2	2,9	− 9,0	−17,7
Gran Bretaña	1,1	0,95	−13,0	−16,7

*** primer semestre**

Fuente: Frankfurter Allgemeine Zeitung del 15-4-1981 y Branchenbericht der Commerzbank / Weltautomobilindustrie, 31-8-1981.
En estas cifras no se incluyen los vehículos industriales.

bajo nivel salarial, alta productividad individual de los trabajadores japoneses, errónea "política de gestión" en las centrales de las empresas, *"dumping* de precios" de los productores japoneses y blindaje del mercado japonés frente a las importaciones de los EE.UU. y de Europa Occidental, figuran como las principales explicaciones del "fenómeno japonés". Analicemos estos argumentos uno por uno:

- **¿Bajo nivel de salarios/productividad superior?**

Nadie negará que los trabajadores japoneses sufren una mayor explotación. En comparación con la jornada laboral media de un trabajador alemán occidental, en el ramo del automóvil, su colega japonés trabaja durante un 20% más de tiempo. La hora de trabajo de un obrero del automóvil se paga en la RFA a 25 marcos (1.100 ptas., 11 dólares) y en Japón a 15 marcos, según datos del Verband der Automobilindustrie (coste patronal por hora de trabajo). Sin embargo, esta comparación con la RFA por un lado y la manera de aprehender la realidad en forma de instantáneas, por otro, son totalmente erróneas.

Con razón, las empresas japonesas han destacado el hecho de que los salarios obreros y el nivel social en el ramo del automóvil japonés pueden compararse perfectamente con los de Francia o Gran Bretaña. Es más: los costes salariales en Japón han aumentado más rápidamente durante los últimos diez años que en ningún otro país imperialista —y de hecho, en 1979 ya se situaban en un 200% con respecto al nivel de 1979, mientras que en la RFA sólo se situaban en un 125%. Una argumentación que se base únicamente en los costes salariales debería formularse del modo siguiente: la capacidad competitiva del ramo automovilístico japonés, en comparación con 1970, *ha disminuido* considerablemente. Esto viene subrayado además por el hecho de que la proporción correspondiente a los costes salariales en el reamo del automóvil ha descendido de manera importante durante los últimos diez años, por lo que se beneficia mucho menos de un nivel salarial bajo que, por ejemplo, en 1970.

- **¿Mala política de gestión?**

En este argumento también hay un grano de verdad —al menos en lo que se refiere a las empresas norteamericanas. Estas han mantenido demasiado tiempo la vieja política de modelos, a pesar de la crisis energética y del encarecimiento del combustible. Cuando el tercer productor mundial (hasta hace poco), *Chrysler*, se ve obligado por primera vez desde los años 30 a concebir un nuevo motor (en 1980), sale a la luz la falsa seguridad de las centrales estadounidenses. Mientras tanto, sin embargo, en el ramo del automóvil de los EE.UU. se han producido importantes reestructuraciones y se han construido nuevos vehículos de tamaño mediano, tecnológicamente competitivos.

Pero el argumento de la mala política de gestión no es aplicable a las empresas alemanas occidentales. Estas están especializadas desde siempre en los turismos pequeños y medianos, y ofrecen dentro de esta gama un surtido muy rico de modelos. Esto cabe decir también de las empresas a las que se han formulado reproches particulares en 1979/1980, en este sentido: FIAT y British Leyland. Y es precisamente en este terreno dominado tradicionalmente por las empresas europeas donde ha tenido éxito la competencia procedente de Japón.

- **¿Dumping de precios?**

A los fabricantes japoneses de automóviles se les repreocha que venden sus turismos a precios de *dumping,* y que eliminan así a los fabricantes de Europa occidental y Norteamérica. Por consiguiente, en los EE.UU. se ha intentado que los tribunales reconozcan este hecho, forzando así a los productores japoneses ha aumentar sus precios y a agravar de este modo su situación competitiva.

Por precio de *dumping* se entiende en general un precio que se sitúa por debajo de los costes de producción.
Sin embargo, con los coches de importación japoneses sucede exactamente lo contrario: sus precios son exageradamente altos en comparación con sus costes, y los beneficios que obtienen en los mercados de exportación son expectaculares. Los responsables de Ford han calculado, en un estudio interno, sobre la base de un ejemplo de Datsun-Cherry (Nissan): en Japón, este vehículo cuesta (sin impuestos) 1.750 dólares; para el transporte y los derechos de importación se han calculado unos 600 dólares, lo que da un precio en la RFA de 2.350 dólares. Sin embargo, este coche costaba sin impuestos, a mediados de 1980, unos 3.800 dólares, lo que le asegura a Nissan un "beneficio" de 1.450 dólares, aún suponiendo que en Japón este precio no contenga ningún beneficio. A pesar de este margen adicional de más del 33%, el precio de este automóvil de turismo se situaba claramente por debajo del de un vehículo similar de producción europea occidental (según *Der Spiegel*, 30/80).

Se trata de un ejemplo clásico de realización de beneficios suplementarios. Como trataremos de demostrar, este beneficio suplementario se basa en la aplicación de una tecnología ultradesarrollada. Por consiguiente, es realizable mientras los productores japoneses tengan una ventaja tecnológica sobre sus competidores más importantes. Si esta tecnología se generaliza, estos beneficios suplementarios desaparecerán.

Nuevas tecnologías como base de un aumento de la productividad

La explicación **decisiva** de la marcha triunfal de las empresas automovilísticas japonesas es la misma que la de la construcción naval, la producción de acero, la fabricación de cámaras fotográficas y equipos de sonido: está en la **intensidad de capital** mucho mayor, en la aplicación mucho mayor de la **novísima tecnología** y en parte en una ventaja tecnológica de la industria japonesa frente a sus competidores en América del Norte y Europa occidental.

Esta afirmación tiene un carácter global: mientras que la productividad de la economía japonesa aumentó en un 7,9% en promedio de 1970 a 1973, y en un 3,4% de 1974 a 1979, en la RFA sólo aumentó en un 4,1% y 3,1%, respectivamente, y en los Estados Unidos en un 1,4% y 0,1%, respectivamente (*Handelsblatt,* 28.2.1980).

Pero esto es aplicable en particular a la industria automovilística: si en 1977 cada obrero de Toyota produjo estadísticamente 51,3 coches, en Volkswagen un obrero sólo produce 12,3, y en General Motors, tan sólo 9,6. Incluso si se tiene en cuenta el hecho de que en Japón el acabado es menor —de ahí el mayor papel que desempeñan las empresas subsidiarias—, queda una diferencia del 30 al 50% de menos trabajo, o respectivamente, de más capital, en la industria automovilística japonesa (según *Der Spiegel* 30/80).

Lo que en las empresas europeas occidentales sólo está en la fase de prueba y que sólo se aplica en algunos sectores del acabado, es moneda corriente desde finales de los años 70 en muchas de las grandes empresas japonesas: la introducción masiva de la tecnología más moderna, de los procesos de producción dirigidos mediante ordenadores, el empleo masivo de robots para la soldadura, el montaje de las ruedas, las pruebas automáticas, etc... *"En la empresa Mitsubishi-Shiga, 124 hombres construyen 300.000 motores al año. Nosotros necesitamos para ello 2.000 hombres. Nos queda un consuelo: algunos robots, que construyen las máquinas en lugar de los hombres, llevan la inscripción "Made in Germany".* (*Bild*, 21 de julio de 1980).

Tomemos a título comparativo la empresa automovilística europea que en 1980-81 trabajaba con la tecnología más avanzada de la CEE: Volkswagen. A comienzos de 1981, esta empresa tenía la mitad de los 700 robots que funcionaban en todo el ramo automovilístico alemán occidental. En aquel momento, los robots realizaban el 10% del trabajo de las instalaciones y trabajos mecánicos; a medio plazo, se prevé que esta producción aumentará al 40% (4).

Sin embargo, sobre todo la "profundidad del acabado" es mucho menor en las em-

presas automovilísticas japonesas que en las europeas. Por consiguiente, la industria subsidiaria desempeña un papel mucho más importante en Japón. Se encarga también de muchos más trabajos preparatorios (5). Esto se combina a su vez con dos ventajas, que determinan tan sólo **conjuntamente** la gran ventaja de productividad del imperialismo japonés. En primer lugar, existe una industria subsidiaria que funciona con una fortísima intensidad de trabajo. Desempeña para la economía en general y para el sector del **automóvil** en particular un papel muchos más importante que en Europea Occidental o en América del Norte. En segundo lugar, las grandes empresas altamente concentradas trabajan con la tecnología más moderna y están especializadas en la exportación. En el primer caso, se trata de una ventaja de productividad derivada de la mayor explotación de la fuerza de trabajo humana y de una tasa de beneficio más baja de las empresas medias. En el segundo caso, se trata de una productividad más elevada como consecuencia de la aplicación de la tecnología más moderna.

Si tenemos en cuenta esto, la diferencia entre el grado de automatización no se sitúa entre el 96% del trabajo robotizado en Nissan y el 10% en Volkswagen, no es por tanto de 10 a 1, sino únicamente de 2 a 1 (si se calcula el conjunto de la empresa, incluyendo las industrias subsidiarias). No obstante, esta proporción es aplastante y se manifiesta con todo su peso en la capacidad competitiva internacional. Y esta proporción corresponde a las cifras que hemos dado para los precios de los automóviles (en Japón) en comparación con la CEE y los EE.UU. en sus mercados autóctonos, es decir: 1 a 2 (6).

La nueva crisis de la industria automovilística internacional en 1979-81

La nueva crisis de la industria automovilística comenzó a finales de 1979. Como ya es habitual: en el competidor más débil, es decir, el ramo norteamericano, y sobre todo de nuevo en la empresa Chrysler. En 1980 se contagió a los fabricantes de la CEE, y en este caso de nuevo sobre todo a las empresas estructuralmente más débiles, como British Leyland, FIAT y Peugeot/Citroen/Talbot. En 1981 se abate también sobre la industria automovilística japonesa, aunque de forma menos masiva que entre los competidores. En general, el año 1980 conoció un retroceso absoluto de la producción automovilística mundial de aproximadamente el 10%, a pesar de los récords de exportación y de los incrementos de la producción en Japón.

Al igual que en la recesión generalizada de 1980/81, los dos factores básicos de la nueva crisis en el sector del automóvil, en la medida en que se trata de factores **coyunturales**, se sitúan en:

1. La creación de **inmensas capacidades excedentarias**, que en última instancia son el resultado de la anarquía de la producción y de las inversiones en el sistema capitalista.

2. Un **retroceso del poder adquisitivo de las masas**, que en última instancia es el resultado de la política de "estabilidad" aplicada a nivel internacional, y de la nueva recesión internacional.

Los vehículos particulares, que se llevan la parte del león en la construcción automovilística, son **bienes de consumo duradero**. Al convertirse en un producto de masas, dejando de ser un producto de lujo, pasan a depender de la capacidad adquisitiva de las masas asalariadas. Desde el estallido de las crisis más graves en los países imperialistas, que en última instancia son el resultado del descenso de la tasa de beneficio, la política patronal y la política económica de los Estados burgueses se concentran en un factor sobre todo, el que, de todos los costes, puede ser influenciado más fuertemente con medios económicos: **los costes salariales deben disminuir**, es decir, aumentar menos rápidamente que la productividad. Esto se observa sobre todo desde mediados de los años setenta, desde que la política económica burguesa declaró además que "la inflacción es el enemigo público número uno", y aceptó, conscientemente el aumento del paro.

Así, en esta nueva recesión generalizada observamos que existen al mismo tiempo unos beneficios patronales aún relativamente altos, y un poder de consumo retrasado con respecto a las capacidades y a la producción. Esta combinación, en última instancia, es la que desencadena la crisis. Sólo en el transcurso mismo de la crisis se produce la caída de las tasas de beneficio relativamente altas, debido a la existencia de capacidades excedentarias. El sector automovilístico es también aquí un caso típico del desarrollo general de la coyuntura internacional.

En el transcurso de los años 1978-79, cuando la nueva recesión sólo se perfilaba en el horizonte, todas las grandes empresas automovilísticas del mundo lanzaron gigantescos programas de inversiones. El relanzamiento del automóvil en los años prece-

Cuadro 5

Los fabricantes de automóviles más importantes del mundo

Empresa	Producción en 1979	% de la producción mundial	Inversiones en miles de millones de Dm: 1980	Inversiones en miles de millones de Dm: 1980-84 (cada año)
General Motors	8.883.000	21,4	aprox. 15,0	aprox. 16,0
Ford	5.806.000	13,8	" 8,0	" 8,00
Toyota.	3.439.000	8,2	" 3,00	4,0
Nissan	2.714.000	6,5		
Volkswagen	2.567.000	6,0	" 4,2	" 4,3
Peugeot	2.380.000	5,5		
Renault	1.947.000	4,5	" 3,0	
Fiat	1.610.000	3,8	" 1,5	" 1,8
Chrysler	1.429.000	3,4	" 2,0	" 3,5
Toyo Kogyo	971.000	2,3		
Mitsubishi	939.000	2,2		
Lada	830.000	2,0		
Honda	802.000	1,9		
British Leyland	693.000	1,6	" 0,7	" 1,0
Daimler Benz	678.000	1,6		
Isuzu	425.000	1,0		

dentes (1976-78) pudo dominarse aún en buena medida utilizando al máximo las capacidades no utilizadas durante la crisis del ramo en 1973-74. Cuando se llegó al límite de la capacidad existente y el relanzamiento comportaba gigantescos beneficios acumulados, se inició la anarquía de la inversión.

En Europa, las empresas automovilísticas ponían a punto unos programas de inversión que alcanzaron un volumen de 40.000 millones de DN en 1979-83 y de 12.000 millones de DM tan sólo en los años 1979/80.

En términos generales estos programas fueron aplicándose. La grave crisis de la industria automovilística en 1980/81 ha cambiado pocas cosas. Lo único que ha cambiado es la **motivación** de estos programas. En 1978-79 se habían realizado sobre la base del "boom" automovilístico, en la lucha por conquistar cuotas de mercado adicionales, y sobre la base de unos beneficios y liquideces elevados. En 1980-81, se realizan en **la lucha por la supervivencia** en el mercado. Sólo podrán subsistir sin muletas, en los años 80, las empresas automovilísticas que en esta crisis logren reducir masivamente la proporción de trabajo vivo en cada unidad producida, e introducir al mismo tiempo la tecnología más moderna.

Por consiguiente, los programas de inversión no se suprimen durante la crisis, y en algunos casos incluso se ven incrementados. El *cuadro 5* da una idea de la fuerza de las distintas empresas y de sus proyectos de inversión en los próximos años.

A partir de esos datos se observa en primer lugar el papel preponderante que sigue desempeñando el fabricante mundial más grande, **General Motors**. Sigue incontestablemente en cabeza. El año 1980 comportó pocos cambios (**Ford** pasó al tercer puesto, mientras que **Toyota** consiguió el segundo). Sobre todo en lo que se refiere a las inversiones, la General Motors planifica ya en unos órdenes de magnitud que sus competidores no pueden alcanzar ni siquiera en parte.

Todas las inversiones previstas para la primera mitad de los años 80 se sitúan en un nivel que rebasa en un 50 al 100% el de la segunda mitad de los años setenta. Incluso en comparación con los años 1978-79, se observa una tasa de crecimiento importante. Globalmente, las empresas automovilísticas prevén para los años 1981-85 unas inversiones del orden de 120.000 a 130.000 millones de dólares. De ellos, 70.000 millones de dólares corresponden únicamente a empresas norteamericanas; 35.000 millones de dólares a los competidores europeos y de 11.000 a 15.000 a los japoneses, que disponen ya de las instalaciones más modernas y que de este modo quieren invertir en una mayor modernización (7).

La financiación de estas gigantescas inversiones no está ni mucho menos garantizada. La mayor parte debe proceder de los créditos. El *cuadro 6* muestra el declive de la producción automovilística de las tres grandes empresas norteamericanas y sus consecuencias en los beneficios.

Para el conjunto de los tres fabricantes norteamericanos, las **pérdidas** ascienden a unos 4.000 millones de dólares. Se trata de sumas que establecen un récord, tanto para cada empresa particular como para el conjunto del ramo. Así, la empresa **Chrysler** pierde en esta crisis casi ya 3.000 millones de dólares, incluyendo las pérdidas del año 1979. Sigue moviéndose al borde la quiebra, pese a la ayuda estatal de 2.000 millones de dólares. Los pedidos militares la respaldan. Incluso en **Ford**, esta pérdida afecta cada vez más a la sustancia, sobre todo en 1981. Unicamente la empresa **General Motors**, que hasta entonces no había registrado jamás pérdidas en toda su historia, puede digerir sin mayor problema las pérdidas de 800 millones de dólares en 1980, a la espera de un próximo relanzamiento. Pero los resultados de 1981 pueden situarse aún en los números rojos.

Sólo desde el punto de vista de estas pérdidas récord pueden apreciarse los gigantescos programas de inversiones que hemos mencionado. Se trata literalmente de inversiones que deben asegurar la supervivencia pura y simple. Es el caso de la Ford, y sobre todo de la Chrysler.

En 1979/80, la Chrysler tuvo que vender todas sus filiales europeas y latinoamerinas (8). Vendió su empresa de ventas, la mayor parte de sus propiedades inmobiliarias y rascacielos, para reunir los 3.500 millones de dólares que deben invertirse cada año de 1981 a 1985, si la empresa quiere mantener aún una pequeña posibilidad de sobrevivir como fabricante automovilístico independiente (o siquiera para asegurar un precio un tanto aceptable en caso de venderla a otra multinacional). Al mismo tiempo, los obreros de Chrysler —"representados" por su sindicato, la UAW— renuncian a su salario real. Las direcciones sindicales aceptan sin rechistar el desmontaje masivo de puestos de trabajo. Lo absurdo es que los 475 millones de dólares anuales (es decir, más de 1.000 millones durante toda la crisis actual) a los que han renunciado "voluntariamente" los trabajadores de la Chrysler, no sirven en absoluto para garantizar el empleo, mientras que la promesa de trabajo ha servido para dorarles la píldora a los obreros. Al contrario, esta "renuncia" en el terreno de los salarios proporciona simplemente a la Chrysler los capitales necesarios para un eventual comprador. O los capitales necesarios para nuevas racionalizaciones, nuevos despidos y nuevas medidas de intensificación del trabajo.

La crisis de la industria automovilística, como la de la metalúrgica, es en muchos aspectos característica de la crisis del "capitalismo tardío". Esto puede decirse tanto del análisis de la situación actual como de las perspectivas: las consecuencias para el capitalismo tardío de los años 80 pueden concretarse al nivel de un ramo.

Una ola de despidos después de otra

Ya hemos mencionado la cifra de 1,5 millones de despidos en la industria automovilística internacional y sus proveedores. Este proceso continuará. A la ola de despidos de 1979-81 le seguirán otras. Es el resultado de

Cuadro 6

Los tres grandes fabricantes norteamericanos en la crisis

Empresa	Venta en EE.UU. (en millones)		Cuota de mercado EE.UU. (en %)		Pérdidas (en miles de millones de $ USA)
	1979	1980	1979	1980	1980
General Motors	4,92	4,12	46,2	45,6	0,8
Ford	2,14	1,48	20,1	16,5	1,5
Chrysler	0,95	0,66	8,9	7,3	1,7

Fuente: Witschaftswoche, 30-1-1981.

la combinación de dos factores -que destacan también la importancia particular de la crisis en este ramo: en primer lugar, la crisis coyuntural del ramo, y en segundo, su crisis estructural.

En 1979-81, en la industria automovilística norteamericana se suprimieron aproximadamente 1,2 millones de puestos de trabajo. Los proyectos iniciales preveían la creación de nuevos puestos de trabajo en el contexto de las gigantescas inversiones de 1982. A finales de 1981, esto está muy lejos de ser seguro. A comienzos de noviembre de 1981, los cinco fabricantes norteamericanos (General Motors, Ford, Chrysler, American Motors y Volkswagen of America) despidieron aún a 175.245 obreros por un tiempo indeterminado; la General Motors tuvo que reducir la producción de nuevos vehículos medios ("X-Car" y "J-Car"); Volkswagen of America cerró primero por tres semanas en noviembre de 1981 su fábrica en Pennsylvania, así como, durante cierto tiempo, su fábrica de montaje en Stanton.

En Gran Bretaña, en la British Leyland, entre 1977 y 1981, es decir, desde el comienzo de la nueva crisis de la empresa, se han suprimido 72.000 puestos de trabajo y se han cerrado 20 factorías. A finales de 1981, la dirección encabezada por Sir Michael Edwards amenazó a los obreros de la Leyland: o bien aceptaban un aumento salarial del 3,8%, equivalente a una pérdida del salario real de aproximadamente del 10%, o bien la empresa cerraba sus puertas para siempre. Los trabajadores, a la vista de este chantaje, tuvieron que capitular. Sin embargo, la amenaza de cierre o la venta a uno de los competidores japoneses (Honda o Nissan) aún no se ha disipado, lo que implica una amenaza para otro medio millón de puestos de trabajo (175.000 en la Leyland y 350.000 en las empresas proveedoras).

En Italia, la Fiat puso en paro técnico a unos 25.000 obreros en 1979/80. A finales de 1980, los trabajadores combativos de la Fiat sufrieron una grave derrota. Pero la capitulación de finales de 1980 no comportó ningún beneficio. En verano de 1981, la FIAT aplicó una pausa forzada de un mes en el sector automovilístico; en octubre de 1981 se aplicó una nueva pausa forzosa de 22 días para 75.000 asalariados. Globalmente, para 1982/83 están amenazados, en la FIAT, unos 15.000 de los 180.000 puestos de trabajo.

Ford Grand Bretaña quiere despedir hasta 1984 al 40% de los trabajadores, es decir, unos 30.000 asalariados. La Talbot (antes Chrysler Simca/Sunbeam; ahora Peugeot/Citroen) cierra su fábrica en Linwood/Gran Bretaña (5.000 asalariados). La Renault amenaza con cerrar su fábrica en Bélgica si no se imponen drásticas limitaciones a las importaciones japonesas. Ford/Bélgica quería cerrar en 1981. Una ocupación de la fábrica se lo ha impedido por el momento (1.300 asalariados).

En la República Federal Alemana, Ford y Opel ya han suprimido 12.000 puestos de trabajo en 1980/81. Después de unos periodos de paro parcial en VW/Audi y Volkswagen en 1980/81, la supresión de puestos de trabajo también está a la orden del día en estas empresas, en 1982.

Sin embargo, la situación en la propia Alemania es engañosa para Volkswagen. Esta empresa puede ofrecer la imagen de que no se ve afectada por la crisis, pues echa mucho lastre en el extranjero: la Volkswagen do Brasil, hasta hace poco la perla de la multinacional Volkswagen, redujo la plantilla entre octubre de 1980 y abril de 1981 en 9.500 trabajadores, es decir, un 25% (pasó de 47.000 asalariados a 37.500). A partir del 3 de agosto de 1981, la dirección intentó ampliar el número de despidos, de hecho, proponiendo primas de baja (3 salarios mensuales). Hasta finales de 1981 se reducirán aún 5.000 puestos de trabajo, más lo que comporta una reducción del 40% durante un sólo año. Esto equivale exactamente a la reducción de las ventas de Volkswagen do Brasil. Lo que significa, a su vez, que con las inversiones de racionalización, esta parte de Volkswagen puede volver a aumentar su producción sin proceder a la creación de nuevos puestos de trabajo. Incluso es posible que se produzcan nuevos despidos. En Brasil, incluso la empresa Mercedes-Benz, que hasta finales de 1981 no se vio afectada por la crisis del ramo gracias a que su producción estaba centrada en los camiones, ha procedido a despidos masivos: 6.000 asalariados de los 20.000 que trabajaban en ella perdieron su puesto de trabajo en 1981.

Pero se trata aquí de las consecuencias de una crisis coyuntural, es decir, de la punta del iceberg. Las nuevas tecnologías descritas, una vez aplicadas generalmente, acentuarán aún más este proceso de reducción del trabajo vivo en el sector automovilístico.

Si los fabricantes norteamericanos y europeos occidentales quieren alcanzar el nivel tecnológico de los fabricantes de automóviles japoneses —y tienen que hacerlo si no quieren hundirse—, esto implica nuevos despidos durante los años 80, de un orden de magnitud similar al de la crisis de 1979-81, incluso si asistimos a un nuevo crecimiento de la producción automovilística.



La industria automovilística norteamericana es un ejemplo claro: según las estimaciones del gobierno norteamericano, la venta de coches puede aumentar de 6,6 millones en 1980 a 9 millones en 1982. Una cifra que podemos poner perfectamente en duda. Pero ni siquiera este crecimiento de la producción —según el propio estudio del gobierno norteamericano— comportaría la creación de nuevos puestos de trabajo. Se lograría gracias a la tecnología más moderna, utilizando la mano de obra ya existente, es decir, previamente reducida. Lo que equivaldría a un incremento del 40% de la producción sin crear ningún nuevo puesto de trabajo, y esto durante un periodo de dos años.

Incluso las fábricas y empresas en las que a comienzos de 1981 parecía imposible que tuvieran que despedir —sobre todo las empresas japonesas y las fábricas de Volkswagen en Alemania— pueden verse rápidamente afectadas por una oleada de despidos. Hay que recordar la grave crisis que afectó en 1975 a la empresa japonesa Toyo Kogyo (Mazda), segundo fabricante japonés de automóviles. En la época se despidieron en dos años a 3.500 trabajadores de Toyo, es decir, el 10% de la plantilla. La empresa colocó a un trabajador de montaje de cada dos en la organización de ventas; en un plazo muy breve, la empresa tenía 300.000 millones de Yen en deudas, acercándose a la quiebra. Pero ésta no vino: el gigante financiero Sumitomo y el gran grupo C.Itoh llenaron el agujero con ayuda de fuertes dosis financieras. Desde entonces ejercen una influencia importante en la política de la empresa.

Asimismo, las otras empresas automovilísticas japonesas están estrechamente vinculadas, en términos generales, a los grandes institutos bancarios y de seguros. Toyo Kogyo conoció, en el marco del ascenso general del ramo de 1979, un *boom* particularmente fuerte. Era una consecuencia de la "crisis de depuración" de 1975, que comportó despidos masivos y la introducción de la nueva tecnología. Incluso en 1979, tras un nuevo aumento de la producción, en las fábricas japonesas de Toyo Kogyo sólo trabajaban 27.000 obreros. En 1975 trabajaban 33.200.

El cuadro general que se perfila es contundente: al igual que a la ola de despidos de 1973-75 le siguió una nueva ola en 1979-81, los años 80 conocerán despidos masivos en el ramo automovilístico internacional. Ni siquiera un *"boom"* comportará probablemente la creación de nuevos puestos de trabajo. Al contrario, la introducción de la tecnología más moderna anuncia una nueva reducción masiva de puestos de trabajo —si el tiempo de trabajo y la intensidad del mismo permanecen constantes.

La exacerbación de la competencia

En este periodo de crisis, la ventaja tecnológica de las empresas automovilísticas japonesas adquiere una importancia mucho mayor que en las anteriores fases expansivas. Se manifiesta incluso en el mercado alemán occidental. Desde el comienzo de la crisis, la proporción de los vehículos japoneses en el total de matriculaciones nuevas se ha doblado en la R.F.A. No obstante, la proporción del total de vehículos importados ha permanecido estable. En otras palabras, la penetración de los vehículos japoneses en Alemania Federal se ha traducido en un retroceso de los vehículos procedentes de otros países, particularmente de Italia y Francia. Además, las empresas japonesas fueron las únicas que aumentaron su capacidad de producción en 1980; para el conjunto del año 1981, sus exportaciones volvieron a aumentar (9) a pesar de la desaceleración, o incluso del estancamiento de las ventas en el extranjero a partir del segundo semestre de 1981. En efecto, estas empresas siguen estando sometidas a pesar de todo a las leyes de la crisis del capitalismo.

Los EE.UU. han obligado a estos grupos japoneses, mediante presiones de naturaleza proteccionista, a adoptar una política llamada de "autolimitación", mientras que en Gran Bretaña, Francia e Italia existen barreras desde hace tiempo. El mercado alemán occidental se ha vuelto menos acogedor para los fabricantes de Extremo Oriente en 1981: Toyota y Datsun sufrieron pérdidas del 10 al 13% a finales de 1981 Para Honda, el retroceso parece ser aún más notable. Así, las cifras de ventas de las empresas automovilísticas japonesas son ligeramente inferiores en términos reales a los objetivos fijados por estos grupos a comienzos de año.

Más arriba hemos reproducido los proyectos de inversión de los grandes grupos internacionales. Revelan una tendencia a la sobreacumulación de capacidades productivas para la primera mitad de los años 80. Por consiguiente, es perfectamente lógico que incluso los fabricantes que habían seguido incrementando su producción hasta 1980, se han visto obligados a reducirla a mediados de 1981. Renault, que en 1980 conoció aún una fuerte expansión, fundamentalmente a espensas del grupo PSA (Peugeot-Citroën-Talbot), terminó conociendo sus primeras reducciones de ventas a comienzos de 1981. La misma empresa Toyota se ha planteado reducir su producción a escala internacional, por primera vez desde el comienzo de la crisis del automóvil (10).

A esta sobreacumulación de capacidades productivas se añade la aparición de nuevos fabricantes, que empiezan a implantarse en el mercado mundial. Esto lo logran en parte mediante la práctica del *dumping* (particularmente en lo que se refiere a las importaciones procedentes de los países de Europa del Este: Lada en la URSS, Dacia en Rumania, Zavasta en Yugoslavia, FIAT-Polski en Polonia, Skoda en Checoslovaquia), pero también gracias a unos precios extremadamente bajos, derivados de la combinación de una tecnología ultramoderna con unos salarios ridículos (como en el caso del grupo coreano Hyundai) (11). La construcción de nuevas unidades de producción por parte de las multinacionales, fuera de sus países de origen, refuerza sin embargo esta tendencia a un sobreacumulación formidable de capacidades de producción. A menudo, esta implantación en el extranjero produce efectos negativos en los resultados de la empresa madre, o incluso se traducen en despidos (12).

El final de esta fase de competencia exacerbada a escala internacional aún no está a la vista. Simplemente cabe decir que durante la primera mitad de los años 80, la potencia acumulada del conjunto de fabricantes se verá fuertemente sacudida, y que estos grupos se librarán en cierto modo a una guerra económica en la que no serán sino los representantes de las distintas potencias imperialistas.

a) El gigantesco programa de inversiones de los fabricantes norteamericanos (que alcanzan los 75.000 millones de dólares), particularmente el de la General Motors, empezará a ejercer todos sus efectos a partir de 1982/83. Es la primera vez que los grupos norteamericanos de este sector pondrán en la balanza su enorme potencia financiera, en un terreno en que hasta entonces habían abandonado, en beneficio de sus competidores japoneses o europeos, a saber, los vehículos de talla pequeña y mediana. La tecnología que utilizarán en este terreno no tendrá ningún retraso con respecto a la de las empresas japonesas. El hecho de que dispongan ya de una organización de su producción a escala mundial (particularmente con la presencia de la General Motors y la Ford en la Comunidad Europea, gracias a sus poderosas filiales) constituirá una baza importante, particularmente con respecto a una competencia japonesa extremadamente vulnerable a toda medida proteccionista.

Además, la General Motors está procediendo a consolidar su posición en Europa Occidental. Así, en Austria está construyéndose una nueva factoría del grupo (con una subvención muy importante del gobierno austriaco). En Zaragoza se construye una cadena de montaje (con un apoyo financiero equivalente del gobierno español). Las nuevas empresas de subcontratación pertenecientes al grupo General Motors completan esta ofensiva del primer comerciante mundial en Gran Bretaña, Francia y España, así como en otros continentes.

b) Las grandes inversiones de los grupos de la CEE, que ascienden a unos 35.000 millones de dólares, particularmente las de Volkswagen, Renault y FIAT, darán sus

frutos en un segundo tiempo. Entonces, estos grupos podrán beneficiarse de una doble ventaja: por un lado, una producción de alto nivel tecnológico, y por otro, de la ventaja de que disponen aún, relativamente, en el terreno de los vehículos pequeños y medianos.

En cuanto a la firma Volkswagen, se beneficia además de una ventaja específica:es en efecto el primer grupo internacional que dispone de unidades de producción en los tres centros imperialistas. Por consiguiente, es el que está mejor inmunizado contra las medidas de carácter proteccionista. Desde mediados de los años setenta, Volkswagen construye vehículos en los EE.UU. En 1980, una segunda fábrica del grupo inició su producción en aquel país. Además, a finales de 1980 llegó la noticia sensacional del acuerdo de cooperación entre Volkswagen y Nissan. A partir de 1982, los modelos Passat y Audi, del grupo Volkswagen, se construirán en una nueva fábrica Nissan, con la aportación de la tecnología de Volkswagen y de los métodos ultramodernos de fabricación de Nissan.

Por si fuera poco, actualmente se discute sobre una "ampliación de esta cooperación". En claro, es posible que las fábricas Volkswagen construyan vehículos Nissan o participen en su construcción, o incluso que la red de concesionarios Volkswagen asegure la distribución de dichos vehículos. A este respecto, hay que destacar que los dos grupos consideran su cooperación como una respuesta al programa de inversiones norteamericano. En un primer tiempo, su producción común será de unos 4.000 a 5.000 unidades por mes (13).

c) La nueva ofensiva de los grupos japoneses no adquirirá toda su amplitud sino en el transcurso de la primera mitad de los años 80. No se trata prioritariamente de introducir la tecnología punta en la producción, aunque la generalización de esta tecnología sea una perspectiva. Como ya hemos visto en el caso de la fábrica de Nissan en Zama, esto puede consolidar incluso la ventaja ya adquirida por los grupos japoneses en materia de productividad. Esto es lo que explica el importe relativamente modesto, en comparación con la competencia internacional, de los 15.000 millones de dólares de inversiones previstas por estos grupos en el periodo 1981—84.

En realidad, se trata de un proceso más complejo. Las empresas japonesas han incrementado considerablemente su capacidad de producción durante los años 1979-81, mucho más de lo que han realizado sus competidores norteamericanos o europeos en 1978-79-80, o de lo que han previsto hacer para 1981. Este aumento de la capacidad de producción de las fábricas japonesas sólo dará todos sus frutos a partir de 1982. En el marco de la crisis del automóvil y de la disminución de las perspectivas de las empresas japonesas para encontrar salidas para su producción, esta situación suscitará una fuerte competencia, que incluso puede traducirse en una guerra de precios.

Como segundo aspecto de la ofensiva japonesa, los principales grupos empiezan a instalar sus primeras bases en Europa Occidental: esto exacerbará igualmente la competencia en el transcurso de la primera mitad de los años 80; estas bases son las siguientes:

- El acuerdo Honda-British Leyland (que prevé la construcción bajo licencia de la Honda "Ballade", rebautizada para la circunstancia en "Triumph Acclaim").
- La intervención del grupo Nissan en el grupo italiano Alfa Romeo. A partir de 1981, las fábricas de Nápoles construirán un pequeño modelo con aportación tecnológica de Alfa Romeo y métodos de fabricación de Nissan. La carrocería de este vehículo se construirá directamente en Japón. Los proyectos giran en torno a los 60.000 vehículos anuales, la mayor parte de los cuales estará destinada al mercado europeo, y a 300.000 unidades similares que Nissan distribuirá en el mercado mundial, de forma prácticamente independiente de Alfa Romeo.
- La implantación de una fábrica Nissan en Gran Bretaña, con una capacidad para fabricar 200.000 vehículos anuales. Esta futura fábrica no funcionará a pleno rendimiento hasta 1983. Las inversiones previstas para este proyecto ascenderán a 2.500-3.800 millones de francos franceses, de los que el 60 al 80% correrán a cargo del gobierno británico. En otras palabras, el gabinete Thatcher sigue su política consistente en liquidar la British Leyland recurriendo a subvenciones del Estado, si bien una cláusula prevé que Nissan no construirá en Gran Bretaña vehículos de turismo susceptibles de competir "directamente" con la British Leyland, y centrará sus esfuerzos en vehículos de clase media. A finales de 1981, las negociaciones aún están en curso.
- En lo que se refiere a proyectos más concretos, Nissan se plantea asimismo la construcción de una fábrica de Taiwán (también mediante la creación de una filial común). Desde hace tiempo tienen lugar discusiones sobre el lanzamiento de la construcción de vehículos Nissan en los EEUU; en todo caso, los expertos de la empresa consideran que sólo una gran fábrica con una capacidad mínima de 300.000 vehículos anuales sería rentable (en los EEUU existe ya una fábrica de camiones pesados de Nissan). Desde hace tiempo, Nissan está implantada en México y en Australia, donde tiene cadenas de montaje. Finalmente, está el acuerdo de cooperación concluido a comienzos de 1981 entre la filial de Toyota Daihatsu y el constructor italiano Innocenti.

Con el esperado establecimiento de unidades de producción japonesas dentro de las fronteras de la CEE, las empresas de Extremo Oriente mejoran su posición con respecto sus competidores. Esto no sólo les permite elimitar sus costes en materia de transporte (aproximadamente 2.500 francos franceses por vehículo), sino también los gastos de aduana (el 11% y otros 2.500 francos franceses para los modelos pequeños). Finalmente, estos vehículos ya no corren el riesgo de verse suprimidos del mercado europeo con las medidas proteccionistas.

Del análisis de los proyectos de los fabricantes en los tres centros imperialistas se deriva una exacerbación muy fuerte de la competencia a escala internacional, en la que por el momento los grupos japoneses constituirán el elemento motor. Las armas que se han utilizado y que se reforzarán aún más para contrarrestar la ofensiva japonesa, por parte de sus competidores menos productivos y los Estados, amenazan con profundizar la crisis del automóvil. Esta exacerbación de la competencia viene a apoyar nuestras primeras conclusiones en cuanto a una nueva oleada de despidos.

La amenaza de renacimiento del proteccionismo

En esta situación, también es lógico que a menudo se plantee el recurso a medidas proteccionistas, y que alguna de ellas ya hayan empezado a aplicarse. El mercado japonés, "grosso modo", sigue siendo libre. En Europa capitalista, el mercado del automóvil ya está protegido frente a la competencia japonesa por poderosas barreras proteccionistas. Los derechos de aduana que se practican en general en la Comunidad establecen una tasa del 11% para los vehículos de países terceros. En Gran Bretaña, Francia e Italia, a las importaciones japonesas se asigna ya una cuota máxima en el mercado. En Francia, esta proporción es tan sólo del 3%; en Italia, esta proporción se expresa en forma de un cupo de algunos millares de unidades por año. En Bélgica, donde la proporción de los vehículos japoneses importados representaba hasta comienzos del año 1981 aproximadamente el 25% de las nuevas matriculaciones, el gobierno se plantea una limitación análoga, a ser posible en el marco del Benelux.

A finales del año 1980, los grupos de la CEE tomaron las riendas de sus propios asuntos, pues no podían esperar casi nada de las instancias políticas de la Comunidad. Emprendieron una peregrinación a Tokio para discutir con los dirigentes de los grupos japoneses. Este encuentro, denominado "intercambio de pareceres", fue un fracaso a la vista de los objetivos asignados al principio a estas discusiones por parte de los europeos. En cualquier caso se ha obtenido un resultado inesperado: el acuerdo de cooperación, al margen de la reunión, entre Volkswagen y Nissan. La empresa alemana, primer fabricante de

Cuadro 7
Parte de la producción de automóviles destinada a la exportación (%)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1980
Japón	32	44	40	51	54	51	56,1
Francia	50	52	53	50	52	51	52,1
RFA	59	60	51	52	51	49	53,2
Italia	36	42	49	47	45	42	35,4
Gran Bretaña	34	37	41	37	43	38	37,4
EE.UU.	0,7	1,3	1,8	1,7	1,7	1,7	8,8

Fuente: ver nota 14.

la Comunidad, rompió así el bloque ya socavado de los fabricantes europeos, y ha permitido que después de Alfa Romeo, British Leyland e Innocenti, las empresas japonesas llevaran a buen puerto su política de "divide y vencerás".

Conviene achacar la ausencia de un acuerdo amistoso entre los fabricantes europeos y japoneses y la intervención del gobierno norteamericano. En efecto, éste temía que en caso de que hubiera un acuerdo entre los dos centros imperialistas, la dinámica de los grupos japoneses en el frente de la exportación les permitiera penetrar aún más en América del Norte. Por consiguiente, la Casa Blanca agitó la amenaza de un refuerzo masivo de las medidas proteccionistas norteamericanas. Los vehículos japoneses de importanción, en efecto, ya conquistaron en 1980 una cuota del 21,5% en el mercado norteamericano. Los fabricantes estadounidenses reclaman unánimemente, desde finales de 1980, la aplicación de medidas proteccionistas y "el apoyo del gobierno para volver a poner en orden algunas cosas y subsanar algunas desigualdades fundamentales". Estas desigualdades, sin embargo, no estriban en los factores mencionados por el patrón de Ford, Caldwell (el bajo nivel de salarios japoneses, etc.), sino que se sitúan en el terreno de la productividad.

Es cierto que en abril de 1981 el gobierno norteamericano descartó la idea de contingentar las importaciones, tal como reclamaban los grupos norteamericanos. Pero de todos modos, la Casa Blanca ha adornado su discurso de adhesión al libre intercambio con numerosas amenazas dirigidas a la competencia japonesa, para hacer que ésta se fijara "voluntariamente" sus propios límites. En el caso contrario, *"el gobierno no podría impedir que el Congreso tomara medidas proteccionistas"*. Además, el ejecutivo norteamericano decidió al mismo tiempo derogar una serie de normas de gestión y seguridad para los constructores norteamericanos. Esta medida se tradujo en una disminución de los costes de estos grupos en 1.400 millones de dólares. Esto le permitiría a los compradores de vehículos norteamericanos economizar unos 9.300 millones de dólares en el transcurso de los próximos 5 años.

El gobierno norteamericano vuelve también en este terreno más acá de su propio progama elaborado bajo la presidencia de Jimmy Carter. Este programa debía permitir obligar a los fabricantes norteamericanos, con medidas de este tipo, a fabricar vehículos competitivos (es decir, de talla media y con bajo consumo de gasolina) y a adoptar una tecnología avanzada.

Para el año 1981, el número de vehículos (turismos y semiutilitarios combinados) japoneses autorizados a entrar en los EE.UU. se rebajó a 1,68 millones de unidades, frente a 1,89 para el año anterior. Es evidente que este límite será respetado, máxime cuando las fluctuaciones del cambio y los aumentos de precios así lo permiten. De este modo podría preservarse, o incluso aumentarse ligeramente, la cuota japonesa en el mercado automovilístico norteamericano, dado el retroceso general de las ventas en los EE.UU.

Las medidas proteccionistas, cuya amplitud en el sector del automóvil y cuyo refuerzo general en la economía imperialista mundial hemos podido observar, constituyen en última instancia un doble factor de la crisis.

a) **Ponen en peligro los intercambios internacionales.** No es tanto la defensa de un ideal cualquiera la que anima a los acólitos del libre intercambio a escala mundial, como el miedo sentido sobre todo por los poderosos grupos competidores y sus gobiernos de ver que estas medidas proteccionistas socaven el comercio mundial, o incluso se traduzcan en un hundimiento del mercado mundial, con el riesgo de provocar a escala internacional una crisis generalizada, o cuando menos una crisis de gran amplitud en el sector del automóvil. Este miedo afecta particularmente a los fabricantes de automóviles, pues la existencia de todos los grupos europeos, y sobre todo de los japoneses, depende de estos intercambios internacionales *(cuadro 7)*.

En países imperialistas tan importantes como Japón, Francia y la RFA, la dependencia del sector automovilístico con respecto a sus exportaciones es de dos a tres veces más fuerte que la de la economía global de cada uno de estos tres países. Si a ello se añade lo que señalamos al comienzo de este artículo, a saber, el peso estructural que ocupa el automóvil en estos países, es más fácil hacerse una idea de la amplitud del peligro que constituyen medidas proteccionistas en este sector.

b) Estas medidas proteccionistas **perpetúan directamente los desfases de productividad** entre los distintos grupos o diferentes países. Las barreras aduaneras, los cupos de importanción y las subvenciones eliminan o atenúan la competencia. Por esta misma razón, reducen la necesidad de recurrir a técnicas avanzadas o incrementar de forma general la productividad. De ahí se deriva un mantenimiento artificial de las estructuras industriales anticuadas. Esto no quiere decir, como se admite o se afirma en ciertos círculos sindicales, que tales medidas permiten mantener los puestos de trabajo. Los ejemplos de la British Leyland y la Chrysler lo demuestran. Pese a una subvención de 2.000 millones de dólares, concedida a la Chrysler, el nivel de empleo se ha reducido en esta empresa a casi la mitad en tres años. En British Leyland, los proyectos gubernamentales prevén el despido de unas 80.000 personas hasta 1985, es decir, en el espacio de 4 años, y ello a pesar de unas subvenciones análogas, a pesar de la nacionalización de este grupo y a pesar, finalmente, de las importantes medidas proteccionistas adoptadas en Gran Bretaña. En el caso de estos dos grupos, aún no se puede descartar la amenaza de una quiebra, a pesar de todas las medidas de salvación adoptadas.

La quiebra de algunos grupos o grandes fusiones están a la orden del día

En los años 50 y 60, durante los que la producción automovilística pasó a adquirir un carácter masivo a nivel internacional, asistimos a una primera ola de concentración del capital. La ley de los grandes números, en efecto, empezaba a imponerse, como única susceptible de aportar al hom-

bre (y cada vez más a la mujer) este bien de consumo duradero que es el automóvil, a un precio asequible para la masa de asalariados. Fue en esta época que en la RFA quebraron empresas como Glass y Borgward, o fueron compradas, por Volkswagen, empresas como DKW/Autounion. En Francia, Simca tiró la toalla (y fue adquirida por Chrysler); en Gran Bretaña, prácticamente todas las empresas privadas capitularon (Morris, Austin, Jaguar, Rover, Leyland). Se unieron en un primer momento en el seno de la BMC, y después en el marco del grupo nacionalizado British Leyland.

A finales de los años 70, o a comienzos de los 80, ya sólo quedan unos diez o doce grupos automovilísticos que operan a escala internacional y se reparten el mercado mundial.

Podemos establecer de forma realista el umbral mínimo de la producción automovilística masiva en un millón de unidades anuales. Las empresas cuya producción es inferior a esta cifra ya no son competitivas. En otras palabras, no pueden ser mantenidas sino con medidas artificiales, o deben tener una producción muy especializada para insertarse en una estructura de mercado muy definida (por ejemplo, los vehículos de lujo producidos por BMW, Volvo o Daimler Benz).

La situación actual no se estabilizará. Con la introducción de técnicas avanzadas, el umbral mínimo de producción volverá a aumentar. Bajo el efecto de la exacerbación de la competencia, pero también de la crisis generalizada del capitalismo en su tercera edad, mantener esos caballos cojos mediante subvenciones se convertirá en un lujo. Por consiguiente, en los años 80 asistiremos a una nueva oleada de quiebras, de fusiones de sociedades, de negociaciones asimilables a prácticas de cártel, a acuerdos de cooperación.

Evidentemente, las relaciones predominantes de este periodo sigüen siendo de tipo multinacional o transnacional. En cualquier caso, nos parece preferible hacer un repaso de los diferentes Estados y de las diferentes regiones imperialistas. En efecto, según nuestro análisis general, los intereses y reacciones nacionalistas revisten precisamente una gran importancia en el marco de la crisis actual.

América del Norte

Nadie le disputa aún el puesto de primer fabricante mundial a la **General Motors**, máxime después de la realización de su gigantesco programa de inversiones. De todos modos, desde finales de 1981, este gigante parece sufrir también los golpes de la crisis del automóvil. Así, en noviembre de 1980, tuvo que pedir préstamos en el mercado financiero, pese al alto tipo de interés, con el fin de garantizar el futuro de su programa de inversiones.

El segundo constructor mundial, **Ford**, en cambio, se ha visto gravemente tocado por la crisis; las cuentas del grupo se sitúan en buena medida en los números rojos, e intenta, como ya lo hizo anteriormente la Chrysler con sus filiales europeas, evitar la caída de la sociedad madre mediante transferencias de capitales de sus filiales extranjeras y reduciendo las inversiones de dichas filiales, particularmente en Gran Bretaña y Alemania. El futuro de Ford depende en cierta medida del resultado de la crisis de **Chrysler**. El tercer constructor norteamericano apenas puede esperar mantenerse como grupo independiente. Las posibles soluciones pasan por una fusión a escala nacional con Ford o General Motors, o por una compra por parte de grupos japoneses o europeos.

Los tres gigantes del automóvil norteamericanos se libran desde el segundo semestre de 1981 una guerra sin cuartel en el frente de los precios, para limitar la disminución de sus ventas. Parece inevitable que uno de los tres grandes fabricantes de los Estados Unidos va a ser víctima en esta guerra. La desaparición de uno de ellos, sin embargo, no impedirá que continúe el zafarrancho de combate en este mercado (donde se encuentran, además, Volskwagen of America y el grupo American Motors (asociado a Renault), reduciendo en él el espacio vital.

Europa occidental

En Europa occidental, la posición de **Volskwagen** como grupo internacional automovilístico más fuerte está asegurada. El grupo **Renault**, que se ha convertido en el primer fabricante francés, parece también que sobrevivirá a los años 80; este elemento de análisis es interesante en dos aspectos:

- en primer lugar, estos dos grupos de la CEE un tanto estable cuentan o bien con una participación mayoritaria del Estado (Volkswagen), o bien son propiedad del Estado en su totalidad (Renault);
- en segundo lugar, son los dos Estados más fuertes de la CEE los que se encuentran detrás de estos dos grupos.

Más allá de Renault y Volskwagen, podemos preguntarnos por los grupos siguientes que existen en los países imperialistas europeos. El tercer grupo de la CEE, **Peugeot**, empresa privada, conoce importantes dificultades estructurales: ya la absorción de Citroën en los años 60 le había planteado problemas. Cuando en 1979, en pleno *boom* del automóvil, el grupo Peugeot se apoderó de Chrysler Europa sin tener en cuenta las advertencias que se le hicieron, había sobreestimado claramente sus capacidades: reunir en un único grupo a tres empresas que poseen una gama de modelos comparables era toda una apuesta, sobre todo a la luz de la nueva crisis económica. En 1980, en efecto, Peugeot registraría un retroceso del 30% de su producción, y unas pérdidas de unos 2.000 millones de francos franceses. El grupo tiene previsto proseguir con su "proceso de reestructuración interna", sinónimo de una nueva oleada de despidos masivos. Por otro lado, Peugeot continúa buscando el matrimonio, particularmente en el extranjero. Hasta ahora, la empresa francesa ha puesto sus ojos en Fiat y Chrysler, grupo con el que la Peugeot puede "cobrarse" de nuevo las dificultades encontradas con Talbot.

El grupo **Fiat**, en cuya producción se incluyen los vehículos de turismo Lancia y Autobianchi, así como los camiones Iveco (con su nueva adquisición de Magirus Deutz en Alemania), ha conocido un declive importante. Sin embargo, este retroceso se ha "borrado" después de un conflicto que se saldó con una grave derrota de los trabajadores y con despidos masivos. La dirección del grupo utilizó este respiro para preparar, de entrada, una nueva reestructuración interna del grupo, y comprobar a continuación las posibilidades de establecer nuevas relaciones con otros fabricantes. Ya era hora: hasta 1981, el mercado italiano era el más protegido contra la importación de vehículos en la CEE. En caso de que persista la crisis o se desencadene una nueva crisis, nos encontraríamos ante el siguiente dilema: o bien los fabricantes italianos se ven obligados a rebajar las restricciones impuestas a las importaciones japonesas, o bien la CEE tendrá que generalizar las medidas proteccionistas italianas al conjunto de la Comunidad. Esto exacerbaría la competencia intracomunitaria y pondría en tela de juicio las posiciones conquistadas por Fiat en el mercado italiano (el 51% del mercado italiano en 1981, frente al 12,8% solamente en el mercado comunitario). De todos modos, ni siquiera la más violenta acción concertada de los grupos competidores puede hacer mas que sacudir un poco a la Fiat. La empresa de Turín, en efecto, produce coches... entre otras cosas. Con Mitsubishi, se trata del fabricante que presenta la producción más diversificada, lo que no deja de ser importante para poder sobrevivir a la crisis estructural del automóvil.

Otros dos constructores de la vieja Europa, ambos controlados por el Estado, seguramente desaparecerán pronto: **British Leyland** en Gran Bretaña y **Alfa Romeo** en Italia. En efecto, ha habido que inyectar el equivalente de 17.700 millones de francos franceses de subvenciones del Estado en British Leyland entre 1975 y 1981, ambos inclusive. A comienzos de 1981 se decidió añadir el equivalente de 12.650 millones de francos franceses para el año 1982. La diferencia entre el gobierno laborista que concedió la primera subvención y el gobierno conservador que "aceptó" la segunda, estriba en que para el primero se trataba de

asegurar la supervivencia de un grupo nacionalizado, mientras que el gabinate Thatcher entiende que la nueva ayuda está destinada a sanear el grupo para facilitar su venta. En otras palabras, los conservadores quieren que un grupo de 10 años de edad y con un valor de 28.000 millones de francos franceses pase del sector público al sector privado. No cabe duda que existen candidatos a la adquisición de British Leyland, aunque se hagan de rogar por los mismos motivos que en el caso de Chrysler.

En lo que se refiere al grupo nacionalizado **Alfa Romeo**, el gobierno italiano debe consagrarle todos los años el equivalente de unos 2.000 millones de francos franceses. No está a la vista ninguna solución autónoma de la crisis de Alfa Romeo. Una solución a escala nacional, mediante la fusión con Fiat, no ha parecido posible, de modo que Alfa Romeo y Nissan han operado un acercamiento que ya hemos descrito más arriba. La suerte de Alfa Romeo como grupo independiente quedará así saldada. De una forma u otra, este fabricante pasará bajo el control de uno de sus competidores.

En cuanto al grupo español **SEAT**, tampoco es viable como fabricante independiente según los criterios de rentabilidad del capitalismo privado. Hasta ahora, la participación de FIAT en el capital de la sociedad era del 45%. Sin embargo, la empresa italiana no estba dispuesta a lanzarse a una ampliación de capital, que sin embargo era indispensable. A mediados de 1981 se produjo un acuerdo con el principal accionista, el Estado español, en virtud del cual FIAT cedía sus acciones a ésta a cambio de una suma simbólica (y el Estado renunciaba a su vez a iniciar un proceso contra el grupo italiano por incumplimiento de contrato, ya que se negó a participar en una ampliación de capital). Sin embargo, la SEAT se encuentra expuesta, sin defensa alguna, al fuego cerrado de la competencia de la CEE. El Estado español (representado por el Instituto Nacional de Industria) no está dispuesto a absorber él sólo las importantes pérdidas de SEAT (250 millones de dólares en 1980; las pérdidas en 1981 serán del mismo orden). De esta manera, SEAT está en venta. Los candidatos para la compra, particularmente Toyota, aún negocian, no sobre el precio, que tenderá a ser ridículo, sino sobre la amplitud de los despidos que seguirán a la compra del grupo (de aquí a 1985 se han previsto, hasta ahora, 7.000 despidos). De este modo, la entrada de España en el Mercado Común le proporcionará a Toyota la implantación en la CEE que necesita el grupo japonés.

NOTAS:

(1) La parte del león corresponde aquí a los despidos en la industria automovilística norteamericana. En 1979/80 fueron despedidos 500.000 obreros del automóvil: en cuanto a la industria subsidiaria, hay que añadirle una cifra aún más elevada. En Europa occidental, los despidos se cifraron en el periodo 1978-80 en 200.000.

(2) Según *Le Monde* del 3 de julio de 1979. Todavía no hay cifras exactas, sobre todo en lo que se refiere a la industria subsidiaria. Asimismo, parece que la relación entre la industria automovilística propiamente dicha y la industria subsidiaria es muy distinta en cada caso. En promedio parece que hay por cada asalariado de la industria automovilística, de 1,5 a 2,5 asalariados en la industria subsidiaria. Con 3,3 millones de asalariados en la industria automovilística propiamente dicha, la cifra global de 10 millones de asalariados parece ser un poco demasiado alta.

(3) Estudio del IG Metall "La situación de los obreros del automóvil en la RFA". Abril 1975.

(4) Según *Handelsblatt* del 14-15 de marzo de 1981.

(5) En las empresas japonesas, tan sólo el 30-40% de la producción total se realiza en las principales factorías; lo que significa que la industria subsidiaria suministra más de la mitad del producto final. En las empresas automovilísticas de Europa occidental, la cuota correspondiente a la industria subsidiaria es del 40% en promedio; por consiguiente, la cuota de producción en los centros de producción en las empresas es del 50-60%.

(6) Otra cifra relativa a la "brecha tecnológica" que separa las empresas automovilísticas japonesas de las empresas de Europa occidental, es la edad de las máquinas. Mientras que el 60% de las instalaciones de acabado japonesas tienen menos de diez años, en la RFA esta cifra se sitúa en el 40%. Según *Handelsblatt* del 14-15 de marzo de 1981.

(7) Según *Commerzbank-Branchenbericht*, 31 de agosto de 1981.

(8) Las filiales europeas de Chrysler (Chrysler Europa) han pasado a manos de Peugeot (Citroën) y se venden bajo la nueva marca Talbot, mientras que las empresas latinoamericanas de Chrysler han pasado en su mayor parte a manos de Volkswagen.

(9) En febrero de 1981, los constructores japoneses establecieron aún un nuevo récord, al exponer unos 530.432 vehículos. Esta cifra equivale a unos 2.680 millones de dólares americanos, y significa un avance del 31,2% en comparación con el periodo correspondiente del año anterior. Los aumentos más fuertes de ventas se registraron en el Sud-Este asiatico, en Africa y América Latina.

(10) En febrero de 1981, estas pérdidas eran del 22% para el conjunto de la producción automovilística francesa; en lo que se refiere a las nuevas matriculaciones, el retroceso fue del 32% para Peugeot-Talbot, del 27% para Citroën y del 17% para Renault.

(11) La Hyundaï Motor Company de Seúl (Corea del Sur) es la filial automovilística del grupo industrial más grande de Corea. La producción de vehículos se realiza en colaboración con Mitsubishi. En 1978 sólo era aún de 100.000 vehículos. La empresa coreana tiene previsto aumentar su capacidad de producción a 730.000 unidades en 1982.

(12) Mientras que de 1973 a 1979 la producción automovilística registró una contracción en los EE.UU., en Gran Bretaña y en Italia, se duplicó en Polonia y aumentó en un 35% en la URSS. Durante ese mismo periodo, las nuevas implantaciones de las multinacionales del automóvil se tradujeron en un incremento de la producción del 59% en México, del 47% en Brasil y del 37% en España.

(13) A finales de 1981, el tenor del acuerdo de cooperación entre Volkswagen y Nissan sigue aún, en buena parte, en la sombra. La creación de una filial común no parece estar planteada, pues la producción de los modelos Volkswagen se realizará en un primer tiempo en las fábricas pertenecientes a Nissan. De todos modos, el comunicado conjunto establecía expresamente una "primera etapa" en el proceso de colaboración, por lo que podríamos asistir muy bien a la creación de filiales comunes en Japón y Europa occidental.



Minerales: el gran temor de los estrategas occidentales

C. Jane

"Lo que era el petroleo a comienzos de los años setenta —es decir, un producto esencial suministrado en pequeñas cantidades, en una coyuntura de demanda ascendente y de aceleración de los precios—, en los años 80 serán los metales estratégicos. Y mientras es posible fabricar carburante sintético, la ciencia no conoce ningún sustituto adecuado para el cromo, el manganeso, el cobalto o el titanio, para citar tan sólo algunos ejemplos. Sin embargo, sin ellos es imposible construir un coche, un ordenador, un avión a reacción y, mucho menos aún, un misil militar".

ESTA es una predicción particularmente interesante por sí misma, y muestra toda su enjundia si precisamos que está sacada de la revista trimestral norteamericana *"Strategics Review"* —semiconfidencial, visto su precio—, dirigida tanto a los políticos como a los hombres de negocios y militares estadounidenses.

Después de la crisis del petróleo, explica sustancialmente el general Alton D. Slay (antiguo comandante del Mando de los Sistemas de la Fuerza Aérea) en el número siguiente de la misma revista, vendrá inevitablemente "una batalla de los metales", que podría resultar aún más grave que la anterior.

Curiosamente, este pesimismo prospectivo se interfiere con otro pesimismo, aunque más actual y mejor conocido: el de los mineros. El cierre de las minas, con su cortejo de despidos, y la crisis de la siderurgia europea, plantean problemas sociales mucho más tangibles.

De pronto, el enigma parece ser absurdo: ¿Existen demasiados, o demasiado pocos recursos mineros en el mundo? ¿Vamos hacia un agotamiento del subsuelo terrestre? A esta última pregunta, los geólogos contestan con un "no" multitudinario. Pues el peligro "teórico" de penuria es muy reducido: el subsuelo de numerosas regiones del mundo, ya sea en Africa, en China o en la Antártida, es aún prácticamente "virgen", está inexplorado. Y las técnicas de prospección se han perfeccionado notablemente en los últimos años (por ejemplo, las técnicas *of shore* puestas a punto al calor del alza de los hidrocarburos).

¿De dónde viene entonces este gran temor del mundo occidental ante la hipótesis muy hipotética de una escasez de materias primas minerales no energéticas (es decir, excluyendo el carbón, el petróleo, el gas y el uranio)? Porque hay que precisar que la inquietud norteamericana mencionada en la introducción es ampliamente compartida en Europa. Máxime cuando no son los norteamericanos, ni mucho menos, los que están peor surtidos en la materia: sólo importan del 10 al 15% de los productos mineros que consumen, frente al 75% en Europa y al 90% en Japón.

En Europa también proliferan los gritos de alarma: la Comunidad Europea llama a intensificar las inversiones mineras (sin tener por lo demás los medios para influir en las compañías mineras), y el grupo de trabajo especializado del octavo plan francés, titula sin ambigüedad: *"Francia es vulnerable, pero no tiene conciencia de su vulnerabilidad"*.

El análisis de un periodo prolongado nos permitirá observar que la producción minera está estancada desde 1973, lo que la crisis por sí sola no explica suficientemente. Asimismo, la caída brutal de algunos precios no puede justificarse por la simple debilidad de la demanda. Además, la cuestión parecería irresoluble si no tuviéramos

en cuenta paralelamente la voluntad de los grandes grupos industriales de comprimir los precios de sus abastecimientos de materias primas y la limitación de la producción minera mundial a la producción de las minas más rentables, las que ofrecen la mayor renta diferencial.

Esta política miope se ve acentuada, en el terreno de las inversiones, por dos fenómenos estrechamente vinculados entre sí: durante un largo periodo, la intensidad de capitales se incrementa, en el sector minero, la tasa de beneficio disminuye en el momento en que los capitalistas, tomados de uno en uno, vacilan cada vez más, por razones políticas, en invertir en las minas del Tercer Mundo.

Estancamiento sin precedentes de la cantidad producida

Entre 1973 y 1978, el valor de la producción minera mundial (incluidos los productos energéticos) ha aumentado en un 104,6%, es decir, ha tenido un crecimiento anual del orden del 15%. Entre 1950 y 1978, se había multiplicado por 7.

De hecho, este crecimiento sólo es aparente: en lo fundamental se debe a la variación, en precios constantes, de los hidrocarburos.

En efecto, el crecimiento de la producción, en toneladas, es desde 1950 dos veces menos rápido que el crecimiento del valor de la producción. Y los productos energéticos son los únicos responsables de este débil aumento en volumen: los minerales metálicos no han conocido ningún crecimiento entre 1973 y 1978.

El aumento de las producción de la bauxita, de la plata y del zinc se ha visto compensado por la disminución del níquel y del oro, mientras que la producción de mineral de hierro permanecía estable.

Si se analiza la evolución de la producción minera durante un largo período (englobando todos los productos, incluídos los energéticos), se observa que la caída del ritmo del crecimiento registrada a partir de 1974 constituye una ruptura brutal con respecto a los decenios anteriores. En efecto, el crecimiento anual en volumen fue:

- del 4% anual entre 1800 y 1910 (es decir, una multiplicación por 83 durante este período).
- del 2% anual entre 1910 y 1950.
- del 5,2% entre 1950 y 1973 (esta tasa correspondería a una multiplicación por 150, aproximadamente, si se mantuviera durante un siglo).
- Del 1,9% de 1973 a 1978.

Se observa que la caída actual es anormalmente profunda, más marcada aún que la de los años 1910 a 1950, ocasionada sin embargo por dos guerras mundiales y la gran crisis de 1929.

Diez metales estratégicos
(cifras de 1979)

Se consideran como "materias primas estratégicas" los metales que entran en la fabricación de productos de alta tecnología y de armamento. La industria nuclear consume, así, uranio, cromo, niobio, circonio, níquel, etc. La aeronáutica y la aeroespacial: titanio, cromo, cobalto, niobio, berilio y níquel. Las industrias electrónicas utilizan así mismo, además de los metales citados, cobre, estaño, plata y oro.

Las materias como el berilio, el tántalo, el titanio, el circón-circonio y las tierras raras no se utilizan prácticamente sino en las tecnologías más avanzadas.

He aquí una serie de estos metales, sus principales reservas en el mundo y sus principales productores.

Materia	Reservas	%	Producción	%
Níquel	Nueva Caledonia	25	URSS	21,5
	Canadá	14,5	Canadá	18,9
	URSS	13,5	Nueva Caledonia	11,9
	Indonesia	13	Australia	10,5
Cromo	Africa del Sur	61	Africa del Sur	32,6
	Zimbabue	33,5	URSS	33,9
	URSS	1,3	ALbania	10,3
Cobalto	Cuba	14,8	Zaire	51,9
	Zaire	12,7	Zambia	11,4
	Francia (con Nueva Caledonia)	10,5	URSS	6,3
	Filipinas	10,1	Cuba	5,9
Circón-Circonio	Australia	38	Australia	75
	EE.UU.	19	EE.UU.	14,3
	Africa del Sur	9,5	Africa del Sur	6,9
Vanadio	Africa del Sur	49,4	Africa del Sur	39,5
	URSS	46	URSS	31,6
Niobio	Brasil	86	Brasil	74,7
	Canadá	3,2	Canadá	19,4
Tántalo	Tailandia	34,9	Tailandia	49
	Malasia	26,0	Malasia	27,4
	Zaire	14,0	Africa del Sur (+Namibia)	5,9
Platino	Africa del Sur	72,5	Africa del Sur	79,5
	URSS	25	URSS	24,4
Oro	Africa del Sur	48,3	Africa del Sur	58,4
	URSS	20,8	URSS	21,6
	EE.UU.	9,2	Canadá	4,1
Plata	URSS	26,2	URSS	14,6
	Canadá	24,8	México	14,5
	México	13,9	Perú	11,8
	USA	11,6	Canadá	11,1

Este cuadro merece algunos comentarios. En primer lugar se observa el peso determinante de la URSS y de Africa del Sur en la producción de materias como el cromo, el vanadio, el platino y el oro, de donde surge el riesgo "estratégico". Por lo demás, parece que la producción de los países capitalistas subdesarrollados es en general inferior a lo que permiten sus reservas, con excepción de Tailandia para el tántalo (pero en detrimento de Zaire), y de Zaire para el cobalto. Este último caso se explica por el hecho de que la extracción de cobre y de cobalto se realiza conjuntamente en las minas de Zaire. □

Un estancamiento anormal en los precios

Mientras que, los precios de los productos minerales energéticos aumentaron, siguiendo a los del petróleo, los precios de los minerales metálicos están estancados desde 1974.

Sin embargo, no es posible explicar mecánicamente el estancamiento de los precios por el estancamiento de la cantidad producida, que se debe a una desaceleración de la demanda achacable a la crisis. Porque esta situación general cubre evoluciones muy distintas entre un producto y otro.

De 1973 a 1978, la producción del cobalto ha descendido (-3%), mientras que su precio iba en aumento (+179%); la producción de magnesita se estancó (0%) mientras que su precio creció; a la inversa, la producción de rutilo aumentó (+1.244%), mientras que su precio disminuía (-14% durante el mismo período).

De 1973 a 1978, ocho materias han visto disminuir el valor de su producción (cantidad multiplicada por precio). Pero esto por razones notablemente distintas:

•El cobre, el zinc y el rutilo han conocido una fuerte baja de su precio unitario, baja que no pudo ser compensada por el aumento (muy moderado en el caso del cobre) del tonelaje producido.

•La producción de antimonio y espatoflúor han disminuido, mientras que sus precios reales permanecían estables.

•El níquel, los nitratos y el mercurio conocieron una baja conjunta del tonelaje producido y de los precios unitarios en dólares constantes.

Estos tres últimos productos —nótese que son los únicos cuya evolución parece poder reducirse a la simple aplicación de la "ley de la oferta y la demanda"— deben de hecho su descenso a causas muy específicas: el empleo del mercurio ha disminuído debido a las restricciones impuestas por su toxicidad; los nitratos naturales sufren la competencia de los productos de la nitroquímica; el níquel sufrió el contragolpe de una gran huelga en las instalaciones de su principsl productor (Canadá), mientras que los países consumidores tenían la posibilidad de vivir de sus *stocks*.

La ley del valor en las minas

Estas evoluciones distintas del tonelaje producido y de los precios serían incomprensibles si no tuviéramos en cuenta la ley del valor. En pocas palabras, los casos en que los precios aumentan mientras que la demanda se estanca sólo pueden explicarse por las condiciones de la producción: el caso, por ejemplo, en que el agotamiento de los yacimientos de alto valor impone, aunque no aumente la demanda, recurrir a yacimientos menos rentables. Y a la inversa, un fuerte aumento de la demanda puede venir acompañado de una disminución de los precios, como consecuencia del inicio de la explotación de una mina muy automatizada, a cielo abierto y de gran riqueza...



El estancamiento de los precios de los productos mineros se explica por tanto, en lo fundamental, por el hecho de que estos precios vienen determinados actualmente por las minas más rentables, las que ofrecen la mayor renta diferencial.

Los principales productores de productos mineros no energéticos son (aparte de la Unión Soviética, que ocupa el primer lugar con el 20,7% del total mundial): los EE.UU. (14,1%), Africa del Sur (11%) y Canadá (7,2%), seguido de Australia. Se trata de países donde los aumentos de productividad, en las minas, son particularmente elevados, y donde los gastos de transporte son limitados (EE.UU., Canadá), a menos que este obstáculo se vea compensado por una sobreexplotación desenfrenada de la mano de obra (Africa del Sur, Chile).

La industria de los países desarrollados está satisfecha con esta situación, en la medida en que de momento paga a precio muy bajo lo fundamental de las materias primas que consume. Dado que se constata una integración vertical cada vez más avanzada de los grandes grupos mineros en los grandes grupos siderúrgicos, en el interior de los países que van en cabeza (por supuesto, los EE.UU., pero también Gran Bretaña y Africa del Sur), podemos afirmar también que aquí interviene una voluntad afirmada de su facturación interna: las industrias mantienen los precios de sus abastecimientos al nivel más bajo posible (lo que es una desventaja para los países capitalistas subdesarrollados productores), y los grupos integrados recuperan la diferencia con las plusvalías industriales.

Pero esto no quita que dicho razonamiento del beneficio máximo, a corto plazo, lleva en sí mismo su propia contradicción. Porque la baja o el simple estancamiento de los precios, en un momento en que la intensidad de capital necesaria para iniciar la explotación de una mina aumenta, tiende a reducir considerablemente el volumen global de las inversiones mineras necesarias para el mundo occidental.

Disminución de la tasa de beneficio

La tasa de beneficio es actualmente muy baja, en el sector minero energético (aparte del oro). Se denomina "intensidad de capital" la proporción entre la inversión unitaria (cálculo del número de dólares necesario para producir una tonelada de mineral al año) y el valor unitario (el precio de la tonelada en cuestión). Esta "intensidad de capital" es mucho más elevada (próxima a tres, a veces claramente superior) en el sector minero que en la industria manufacturera, por ejemplo, donde es cercana a uno. Si nos situamos en una perspectiva histórica, observaremos que esta proporción presenta una tendencia contínua al alza, y que esta tendencia se acelera.

Además, el crecimiento del importe de las inversiones unitarias —que fuerza una mayor concentración del capital al inicio del proyecto— es superior a la tasa de infla-

ción mundial.

Por un lado, el contenido de los minerales producidos en los países desarrollados (particularmente en los Estados Unidos) tiende a disminuir; por otro, las minas de alto contenido de los países en vías de desarrollo requieren unas estructuras de acompañamiento (ferrocarriles, puertos de minerales...) particularmente costosas.

La rentabilidad esperada de un proyecto minero tampoco puede calcularse a corto o medio plazo: se necesitan unos diez años entre el primer estudio de "viabilidad" y la apertura de una mina (un poco menos si todas las infraestructuras ya están construidas).

Por consiguiente, la contradicción aparece con toda su crudeza. Aunque las industrias capitalistas, y en primer lugar las industrias de armamento, tengan una necesidad vital de asegurar sus abastecimientos, los capitalistas, tomados de uno en uno, no tienen ningún interés inmediato en invertir masivamente en el sector minero (salvo algunas raras excepciones).

Como veremos, el importe de las inversiones reales sigue siendo muy inferior al importe de las inversiones indispensables.

Inquietud sobre el porvenir del abastecimiento mundial

Diversos estudios (1) permiten estimar el importe de los capitales necesarios para mantener y renovar las capacidades de producción minera actuales en los países capitalistas.

Las necesidades en minerales y metales suponen, así, unas inversiones anuales del orden de 12.000 a 14.000 millones de dólares (en 1978) hasta 1985. Diversas aproximaciones llevan a estimar así que las inversiones a realizar, todos los años, deben ascender al 15% aproximadamente de la producción en términos de valor.

Pero desde 1976 se han abierto muy pocas minas. Sólo se han invertido 2.000 millones de dólares (una sexta parte de lo necesario) en promedio, durante los últimos años. Según el grupo de trabajo del Plan francés: *"Conviene alimentar cierta inquietud en torno al porvenir del abastecimiento mundial"*.

La situación europea es aún más preocupante: un grupo de sociedades estima, así, que el flujo necesario para asegurar el abastecimiento de Europa en metales no ferrosos es de 2.800 millones de dólares (1978). En otros análisis, que incluyen el mineral de hierro, se obtiene una cifra de 3.100 a 5.000 millones de dólares.

Si observamos las inversiones realizadas por los grupos mineros europeos en los últimos seis años, veremos que sólo han representado el 29% del importe total necesario, en los mejores años, pero en la mayoría de los casos no ha ascendido a más del 10%. *"Por consiguiente,* concluye el grupo de trabajo del Plan *hay que temer mucho un descenso pronunciado de las inversiones por parte de los europeos"*.

Tercer Mundo: caída de las inversiones mineras

La insuficiencia de las inversiones mineras es general —independientemente del origen del capital o de su destino— y, es particularmente pronunciada en el Tercer Mundo. Aunque estos países detentan el 45% de las reservas mundiales conocidas (y probablemente mucho más, dada la escasez de prospecciones ya realizadas), sólo producen el 30% del total del tonelaje mundial de minerales no energéticos.

En 1975, el Banco Mundial estimaba que el 50% de las inversiones nuevas para la exploración y explotación minera deberían orientarse hacia los países capitalistas subdesarrollados. Pero esto no ha sucedido: estos sólo reciben el 10% aproximadamente de las inversiones norteamericanas, y menos del 20% de las inversiones europeas.

Entre los países capitalistas subdesarrollados, Africa se ve particularmente desfavorecida. Con excepción del petróleo y del uranio (productos energéticos), los gastos de exploración han descendido prácticamente a cero, entre 1976 y 1979, en la Africa negra (el conjunto de la Africa subsahariana excluyendo Namibia y Africa del Sur).

En lo que se refiere a los metales básicos (cobre, plomo, zinc, estaño), asistimos a un declive relativo de la producción africana; para algunas materias, la producción se ha detenido (potasa) o es muy limitada (oro, níquel), aunque se hayan identificado recursos muy importantes. En general, la tasa de producción de Africa negra (en comparación con la producción mundial) es claramente inferior a su cuota en el total de las reservas mundiales conocidas.

Los únicos países en vías de desarrollo que escapan parcialmente a esta regla están situados fuera de Africa y presentan unas condiciones muy particulares: se trata de Brasil (particularmente en relación con el hierro) (2), y de Chile (en cuanto al cobre).

Un imperialismo temeroso

Algunas compañías mineras explican sus reservas con respecto a los países capitalistas subdesarrollados por el miedo a que se apliquen, en Africa o América Latina, unas legislaciones "abusivas" o una fiscalidad particularmente fuerte. Pero las que, fieles a esta lógica, se han concentrado en los países desarrollados, han conocido sinsabores aún más terribles en este terreno. Así, las compañías francesas que invirtieron en Canadá tuvieron que observar cómo se aplicaban reglamentos mucho más draconianos que aquellos a los que estaban acostumbradas en Africa...

La debilidad de las inversiones mineras en el Tercer Mundo puede explicarse también por el hecho de que determinados yacimientos son de difícil acceso, y están

ALGUNOS METALES BASICOS.

Principales reservas y principales productores del mundo.

Materias	Reservas	%	Producción	%
Hierro	URSS	28,7	URSS	28,6
	Brasil	17,2	Australia	11,1
	Canadá	11,5	EE.UU.	10,0
	Australia	11,2	Brasil	9,9
Cobre	Chile	19,7	EE.UU.	18,1
	EE.UU.	18,5	URSS	14,5
	URSS	7,8	Chile	13,3
	Zambia	6,8	Canadá	8,1
Manganeso	Africa del Sur	32	URSS	37,5
	Gabón	26	Africa del Sur	20,4
	Australia	20	Gabón	9,6
	URSS	15		
Plomo	EE.UU	26,7	EE.UU	15,4
	Australia	14,0	URSS	14,5
	Canadá	12,7	Australia	11,7
	URSS	10,0	Canadá	9,8

Los metales básicos, sobre todo el hierro, están bastante extendidos en el mundo. Los problemas que se plantean tienen sobre todo que ver con la decisión de invertir, la elección del país, etc.□

situados en regiones enclavadas. Pero este razonamiento no puede aplicarse a todos los yacimientos, pues algunos están próximos al mar o presentan un contenido bastante fuerte como para competir realmente con proyectos de menor contenido, concebidos en los países desarrollados.

Queda, con mucha mayor crudeza, la cuestión del riesgo político. Los capitalistas, tomados de uno en uno, actúan como si sólo tuvieran una confianza moderada en el poder y en la fuerza de su propio imperialismo. Los acontecimientos de Shaba (Zaire) aún están en memoria de todos. Aunque los legionarios franceses hubieran reducido a la guerrilla en un espacio de tiempo muy corto, el pánico se apoderó del mercado del cobalto (la provincia de Shaba produce el 65% de la producción mundial de esta materia estratégica). En pocos días, el precio de la libra de cobalto pasó de 6,40 dólares a 45 dólares en el "mercado al contado".

Que el imperialismo asegure la salvaguardia de los recursos minerales identificados (o probables), es una cosa. Pero invertir en estos mismos yacimientos, en estas mismas regiones de Africa y América Latina, es algo muy distinto... Los capitalistas desconfían de los efectos de la abertura de una mina en el paisaje político de un país dado.

Tanto el imperialismo como las compañías mineras ven en la prospección, y más aún en la explotación de determinados yacimientos, un riesgo suplementario que no tienen por qué correr forzosamente: quién sabe si la detección de riquezas desconocidas no acaba por calentar los espíritus, generar reivindicaciones nacionalistas, o, peor aún, abiertamente revolucionarias. Máxime cuando el que dice minas también dice mineros, de donde surge la necesidad —cada vez que se decide iniciar una explotación— de añadir, al coste de producción propiamente dicho, el coste del control de esta nueva fuerza obrera... (3).

El peso determinante de Africa del Sur

En el sector minero, Africa del Sur es, desde todos los puntos de vista, una excepción. No se contenta con producir el 11% de la producción mundial de sustancias no energéticas: todos los años aumenta esta proporción; de 1979 a 1980, el valor de la producción minera aumentó en un 50% (del que dos tercios se debe a sus ventas de oro). Fuentes bien informadas esperan un aumento de la capacidad de producción de los diamantes, del platino, la plata y algunos metales básicos como el plomo, el zinc, el cobre, el titanio, los circones y el rutilo, así como las aleaciones de hierro: el ferrocromo y el ferromanganeso.

Se han programado inversiones para ampliar las minas existentes o abrir nuevas minas; de 1981 a 1985 está previsto que alcancen los 12.000 millones de rands.

Por consiguiente, tanto las compañías sudafricanas como extranjeras (EE.UU., Gran Bretaña, Países Bajos...) siguen invirtiendo masivamente en Africa del Sur. Sin embargo, los "riesgos políticos" no son ahí nada despreciables. Pero los intereses acumulados son tan altos que los capitalistas esperan que el imperialismo y la burguesía blanca de este bastión de la dominación imperialista y del *apartheid* se libren a una defensa feroz y coordinada.

La dependencia física del occidente capitalista con respecto a Africa del Sur es desmesurada en relación con determinadas materias, entre ellas algunas de alto valor estratégico: sin hablar del uranio, podemos citar el caso del platino, del cromo, del vanadio, de los que este país es, junto con la URSS, el único productor importante en el mundo.

La dependencia europea con respecto a Africa del Sur es posiblemente aún más acentuada, pues las compañías mineras británicas, las primeras de Europa (RTZ, Charter, Selection Trust, Goldfields...) están estrechamente vinculadas a este país: así, se calcula que más de la mitad de su propiedad minera en el mundo está concentrada en Africa del Sur.

La política estadounidense de los stocks: una confesión de debilidad

La inquietud norteamericana, sobre todo con respecto a los metales estratégicos, lleva a definir una política de almacenamiento de las sustancias más "sensibles". En teoría, estas reservas deberían corresponder al consumo de tres años de estos productos en los Estados Unidos. De hecho, los *stocks* existentes no cubren actualmente sino un tercio de las necesidades, y la lista de productos "sensibles" se alarga todos los años. Los estrategas norteamericanos se inquietan también por el hecho de que sus aliados europeos no tienen practicamente ningún *stock*, y aún menos reservas nacionales que ellos mismos.

Pero la política de los **stocks** estratégicos puede parecer también como una confesión de impotencia: confiesa abiertamente la incapacidad de los mecanismos económicos, en el sistema capitalista, para asegurar el abastecimiento de las industrias a largo plazo. Revela el temor de los gobiernos ante una crisis grave de las materias primas, crisis que prevén sin poder yugularla, crisis que incluso podría colocar en ciertas circunstancias al mundo occidental ante el problema de su supervivencia.

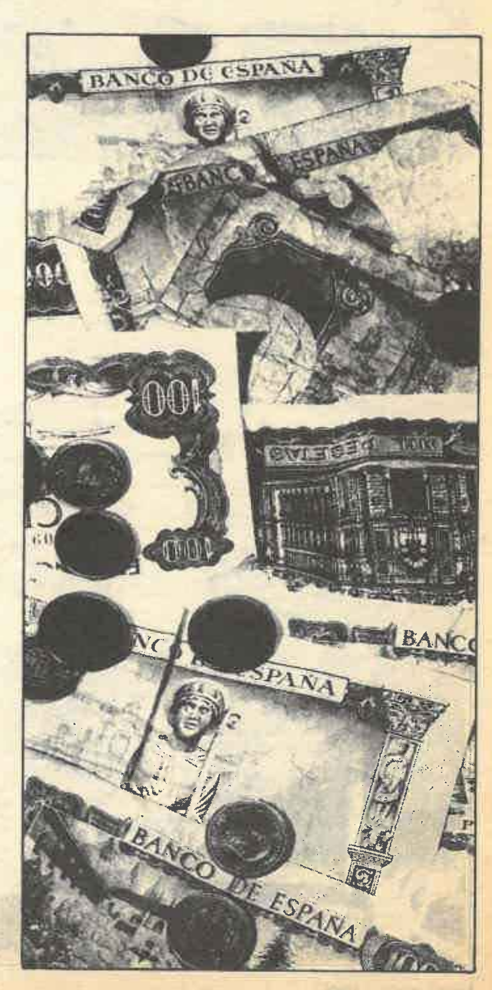
Esta política aparece también como una confesión de debilidad del imperialismo, y estas dos angustias están muy ligadas entre sí. Es cierto que el imperialismo hace todo lo posible por preservar sus conquistas; pero se inquieta ante el desarrollo de la clase obrera del Tercer Mundo, y de su combatividad; a veces prefiere privarse de la explotación de determinados recursos, que sin embargo están bajo su control, antes de correr el riesgo de un enfrentamiento con un resultado incierto, sobre todo si estos riesgos están dispersos, en un país u otro, en una región del mundo u otra. Concentra sus fuerzas en objetivos bien controlados y ya dotados de gigantescos medios de represión... Lo que no le impide, en resumidas cuentas, desconfiar también.□

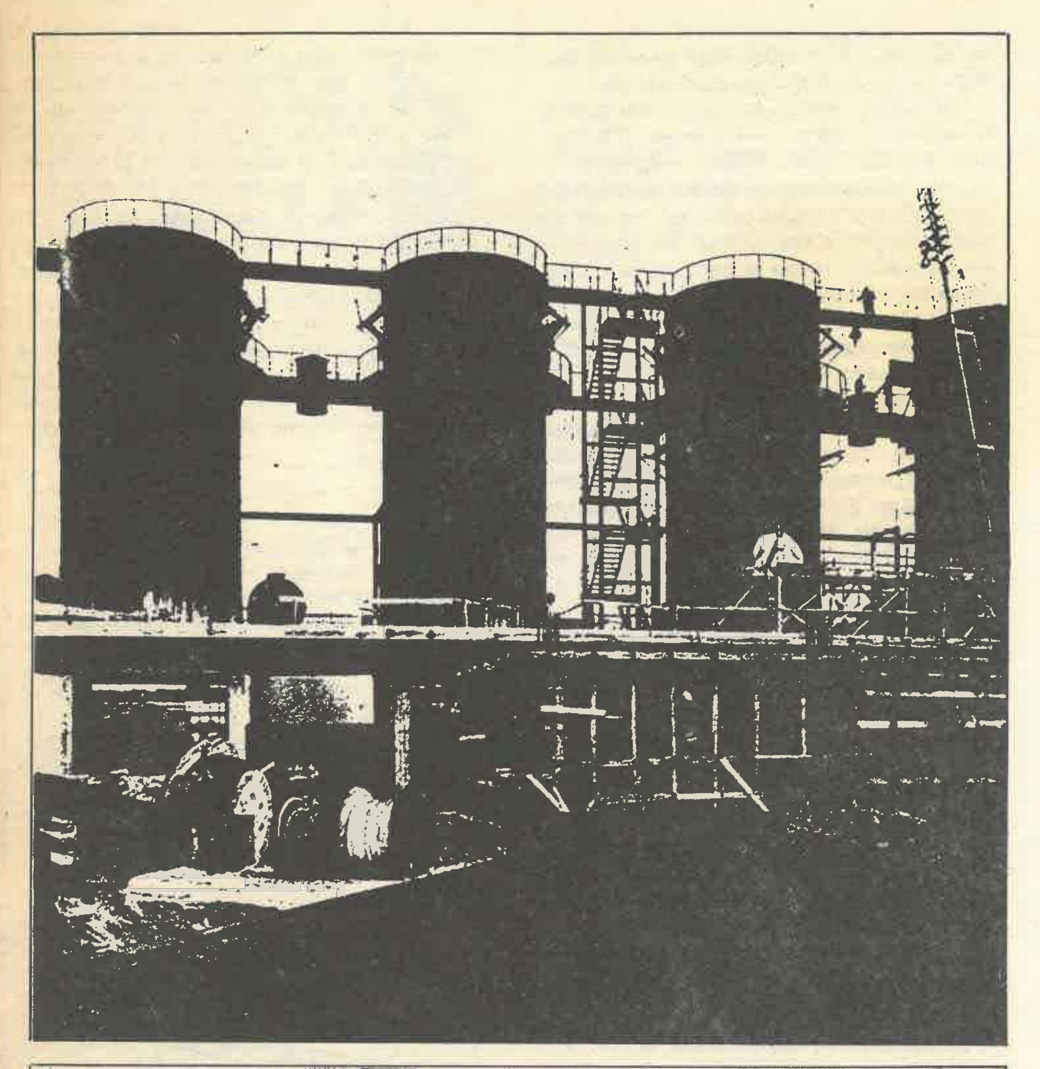
NOTAS

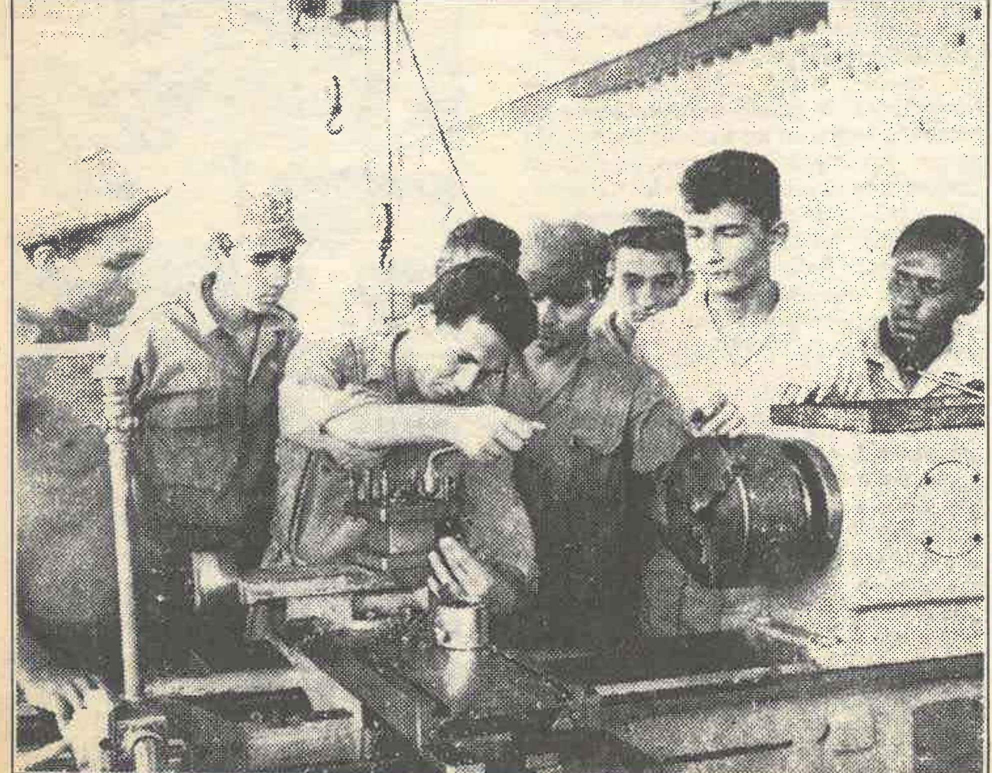
(1) Véase el informe del grupo de trabajo *"Matières de base, approvisionnement et compétitivité"* del VIII Plan francés.

(2) Véase el proyecto de Carajas: yacimiento de hierro pero también de bauxita, manganeso, níquel, estaño, cobre y oro. En una primera etapa, hacia 1985, la mina deberá suministrar 25 millones de toneladas de hierro al año (35 millones de toneladas a largo plazo). La producción mundial de hierro es actualmente de unos 500 millones de toneladas.

(3) Por ejemplo, el proyecto de Carajas (Brasil) empleará a 27.000 trabajadores a partir del año que viene.







LOS dirigentes de Brasilia se complacen en subrayar que no han tenido que recurrir al Fondo Monetario Internacional (FMI) para pagar sus deudas al extranjero. Los grandes bancos internacionales, en efecto, respondieron de nuevo al llamamiento en 1981. La razón es muy sencilla: en lugar de ir al médico, Delfim Neto, que conoce muy bien la receta, ha acudido directamente al farmacéutico, a saber, los grandes bancos o gobiernos occidentales. A cambio de más de 16.000 millones de dólares de créditos suplementarios para el año 1981 (una suma imposible de encontrar en el botiquín del FMI, vaciado por los enfermos "estratégicos" como Egipto o Turquía), se ha sometido a un régimen de austeridad...

La peor de las recesiones

Hagamos balance: indudablemente, la fiebre ha bajado un poco, pero el enfermo está lívido. El déficit comercial de 1980, de 3.000 millones de dólares, se ha transformado en 1981 en un saldo positivo de 1.200 millones de dólares. También ha habido una ligera mejoría, además, de la tasa de inflación, pues según el índice oficial ha descendido de 110 al 95%. Pero en cambio, ¡qué anemia!.

Brasil atraviesa la peor recesión desde hace por lo menos 18 años. El "crecimiento económico", en el sentido de la estadística económica tradicional, habrá sido nulo en 1981, o incluso negativo si dejamos a un lado el sector bancario, que está más floreciente que nunca, y que aporta el 9% a la renta nacional (casi en pie de igualdad con el sector agrario, que sólo representa el 11%) (1). Por supuesto, Delfim Neto había anunciado hace un año la cifra del 4 al 5% de crecimiento, explicando que con un crecimiento demográfico del 2,5% anual esto era lo mínimo social y políticamente aceptable.

Entre septiembre de 1980 y septiembre de 1981, la producción industrial ha descendido en un 16,2%, según las estadísticas oficiales. En el Estado de Sao Paulo, la federación patronal, FIESP, anuncia 280.000 despidos entre el primero de noviembre de 1980 y finales de septiembre de 1981. Tan sólo en la industria del automóvil, el número de puestos de trabajo suprimidos se eleva a 140.000 a escala de todo el país.

Esta desaceleración de la actividad económica, que al principio deseaban los responsables del régimen, ha rebasado sin duda sus objetivos. Sin embargo, señala muy bien de qué forma pretende sacar la dictadura a Brasil de la espiral del endeudamiento exterior y de la inflación: reducción de la demanda interior mediante el control de las remuneraciones en primer lugar, y accesoriamente de la masa monetaria (deflación). Esto debe permitirle reducir el déficit de la balanza de pagos desde los

Pese a todas las bonitas palabras de los generales brasileños y de su superministro encargado de las relaciones públicas internacionales, Delfin Neto, la evolución del año 1981 era fácil de prever: recesión, paro y miseria acentuada, endurecimiento de la dictadura. Brasil no saldrá de esta crisis en 1982.

Brasil

El enfermo de América

A. Jos

dos extremos, reconstituyendo los márgenes de autofinanciación de las empresas (con lo que se independizan más de los créditos bancarios extranjeros) y empujándolas a buscar mercados en el exterior. Restringiendo las importaciones a un crecimiento del 8% anual, mientras que las exportaciones deberían crecer al ritmo del 15%, y esto hasta el final del decenio, Brasil podría restablecer el equilibrio de sus intercambios de bienes y servicios con el exterior, explicaba Delfim Neto, en diciembre de 1981, en Francfort, ante un grupo de hombres de negocios.

En cualquier caso, una cosa es cierta: el problema es tal que al Brasil sólo le quedan dos vías abiertas: una regresión social y política sin precedentes, o una revolución social que implica la ruptura con la lógica del capitalismo y del imperialismo. En efecto, conviene recordar aquí la amplitud del problema. Pese al restablecimiento de la balanza comercial en 1981, logrado al precio descrito más arriba, el creciente déficit de los servicios, que en lo fundamental se debe al pago de los intereses de la deuda exterior, ha comportado en 1981 un déficit por cuenta corriente de cerca de 11.000 millones de dólares. De ahí un salto más de la deuda exterior, a casi 64.000 millones de dólares. Se trata tan sólo de la deuda a largo y medio plazo, a la que habría que añadir los 7.000 a 8.000 millones de dólares de deudas a corto plazo.

En 1982, según las estimaciones oficiosas de la Fundación Getulio Vargas, Brasil necesitará 19.200 millones de dólares más, de los que el 85%, o sea, 16.400 millones, se destinarán a financiar el servicio de la deuda (pago de los intereses más amortización del capital). Aquí se ve hasta qué punto los préstamos exteriores contratados en estas condiciones ya no sirven para financiar proyectos de desarrollo económico con los que producir productos para la exportación, sino más bien para evitar una demora en la devolución de los préstamos obtenidos anteriormente.

Los límites del aumento de las exportaciones

Para salir de esta espiral, en efecto, sería necesario que Brasil incrementara considerablemente sus ventas en el extranjero, restringiendo duramente su consumo de mercancías importadas y producidas en el país.

En cuanto al primer punto, es cierto que Brasil ha acostumbrado a los observadores a proezas poco comunes. Entre 1960 y 1980, Brasil ha incrementado sus exportaciones de 3.200 millones de dólares a 20.000 millones (en dólares de 1980). Un logro que debe mucho a una industrialización muy rápida: entre 1960 y 1980, el valor añadido de su sector manufacturero ha pasado de 11.900 a 57.400 millones de dólares. Desde 1979, más de la mitad de sus exportaciones son productos industriales. Dos ejemplos significativos: el del automóvil y el del armamento. Entre enero y octubre de 1981, Brasil exportó 183.500 vehículos automóviles, es decir, 71.500 más que durante el mismo período del año anterior, y el equivalente a un valor de 3.200 millones de dólares. Incluso Italia compró durante el mismo período 37.000 vehículos Fiat 147 Diesel de fabricación brasileña.

En 1981, las exportaciones brasileñas de armas rebasaron los 1.200 millones de dólares. Con 350 empresas y unos 100.000 asalariados, la industria armamentística brasileña ha avanzado al sexto puesto en el mundo. Y en 1982, vistos los pedidos pasados en 1981, Brasilia podrá exportar más de 2.000 millones de dólares en armas, es decir, más que el valor previsible de sus exportaciones de café, que disminuirá en cerca del 40% a causa de las malas condiciones metereológicas.

Pero para alcanzar tales logros, Brasil ya ha quemado todas sus reservas: una política diplomática calcada de sus necesidades de exportación y que comporta una notable diversificación de sus ventas, reducción de la demanda interior que coloca al borde de la quiebra a numerosas empresas pequeñas, medianas o incluso grandes que no trabajan para la exportación, considerables subvenciones para la exportación.

En todos estos terrenos es difícil que pueda llegar más lejos. Veamos en particular la política de subvenciones: el organismo oficial, Funcex, revela que este año las subvenciones ascenderán a 8.900 millones de dólares en el presupuesto del Estado. Esto representa un tercio de las exportaciones previstas para el año (27.000 millones de dólares) y el 55% de las exportaciones de productos manufacturados. Se comprenden las protestas y la exasperación de sus competidores, y el efecto inflacionista de estas tasas de subvención.

Al mismo tiempo, el aumento de los peligros financieros, económicos y políticos hacen que los inversores extranjeros reflexionen cada vez más. Durante el primer semestre del año pasado, las inversiones extranjeras sólo aumentaron en un 2,4 por cinco, y sus reinversiones incluso disminuyeron en un 10,9%. Este cambio de tendencia del capital extranjero, iniciado ya el año anterior, constituye una amenaza suplementaria para la capacidad de aumentar las exportaciones a medio y largo plazo.

En estas condiciones, la promesa de Delfim Neto de que habrá un crecimiento del 4 al 5% en 1982, vale lo mismo que lo que valía dicha promesa un año antes. Su Ministro de Finanzas es mucho más serio cuando anuncia: *"1982 será el año gemelo de 1981, quizás con un poco más de maquillaje y con los labios pintados"*.

Las virtudes del "Modelo"

La publicación, en otoño de 1981, de los resultados del censo de 1980 arroja una cruda luz sobre la realidad del "modelo de desarrollo" brasileño. Como muestran los gráficos que reproducimos, el aumento de 111 dólares de la renta nacional por habitante, durante el período de 1970-1980, se ha saldado con una disminución del 33% de la parte de la renta de la mitad de brasileños que viven en las zonas rurales, y como contrapartida, con un aumento del 179% de la renta del 1% de la fracción más rica de los residentes de estas mismas zonas. Aunque menos acentuada, la concentración de rentas en zonas urbanas también es considerable. El testimonio más evidente es sin duda el crecimiento espectacular de las "fabelas" (chabolas). En el gran Sao Paulo el porcentaje de habitantes de las "chabolas" ha pasado, según las cifras oficiales del censo, del 2 al 9% entre 1970 y 1980.

La Conferencia Extraordinaria de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), que tuvo lugar en Viena los días 19 y 20 del pasado mes de marzo, ha puesto de manifiesto en particular la fragilidad de este cártel de países productores frente a las maniobras de las grandes compañías imperialistas. La táctica consistente en rebajar ligeramente la producción de petróleo para intentar mantener el precio de venta del crudo, asegurando así los ingresos de divisas de los países productores, tiene una eficacia limitada. En primer lugar a causa de las posibilidades de abastecimiento al margen de la OPEP (no todos los países productores son miembros de la OPEP) por parte de las compañías imperialistas, pero también porque Arabia Saudí, uno de los países clave de la estrategia imperialista en Oriente Medio, sigue dominando el juego en el seno de la OPEP. En efecto, este país produce por sí solo cinco veces más crudo que el segundo exportador de la OPEP, Venezuela, y casi diez veces más que Argelia y Libia.

Esta Conferencia reveló también la extrema dependencia de la economía de Nigeria con respecto al mercado mundial y a las grandes compañías imperialistas. La competencia del crudo producido de forma barata en el Mar del Norte, y sin duda también las maniobras de las compañías petroleras, han provocado una disminución brutal de la producción petrolera de Nigeria (de dos millones de barriles diarios en enero de 1981, a 700.000 en agosto del mismo año). Dado que Nigeria obtiene el 90% de sus ingresos de la exportación y el 80% de su renta nacional del petróleo, toda disminución de la producción o de los precios de venta acarrea graves consecuencias para la economía del país.

Así, las reservas de divisas de Nigeria descendieron en dos tercios a lo largo de 1981. Los créditos previstos para la ejecución del Plan de Desarrollo han tenido que ser amputados de aproximadamente 2.400 millones de dólares.

La situación de dependencia económica de Nigeria con respecto al mercado capitalista mundial aumenta, por tanto, cada vez más. Y por mucho que en esta ocasión la OPEP haya logrado evitar una nueva disminución del precio del petróleo nigeriano, asignando a este país una subvención de 1.000 millones de dólares procedentes de Arabia Saudí y de los Emiratos Arabes Unidos —cosa que sólo aumentará aún más los 7.000 millones de dólares de la deuda exterior nigeriana—, esta dependencia económica no se ve por ello reducida.

He aquí, pues, lo que queda, en uno de los Estados más grandes de Africa Negra, de las ilusiones sobre el desarrollo "independiente" que iba a permitir el petróleo.

LAS distintas épocas de saqueo y explotación de la Africa negra no han tenido un efecto idéntico y similar en el conjunto de países y regiones del continente. La época gloriosa de la explotación minera y del sobrebeneficio colonial ya había originado cierta diferenciación entre los distintos países. Cuando vino la descolonización, y posteriormente, a comienzos de los años setenta, los proyectos de industrialización, el desarrollo desigual entre los países africanos se había convertido en una orientación explícita del imperialismo.

Así, por ejemplo, en el marco de la 1ª Convención de Lomé, en la que participaron la Comunidad Económica Europea (CEE) y 44 países de Africa, del Pacífico y del Caribe, se creó el Centro Europeo de Comercio Internacional (CECI). Olivier Giscard d'Estaing, presidente de este organismo, expresaba muy claramente las opciones selectivas de la Europa imperialista: las tareas del CECI, dijo, consisten en *"desarrollar al máximo nivel las relaciones económicas entre un grupo elegido de países de Africa, de América latina y de Asia, y las empresas europeas, con miras a establecer relaciones fructíferas y duraderas (1)"*

Esta selección de los inversores en función de criterios económicos, sociales y políticos, comportó una agravación de las desigualdades derivadas de la ubicación de algunos países, o de la insuficiencia de recursos, o incluso de la desertificación, etc.

En general, los proyectos industriales de carácter regional favorecen, por razones de comercialización o de financiación, a un país frente a sus vecinos asociados.

En cierto modo, para tratar de travestir esta realidad, se ha acuñado el concepto de "países menos avanzados" (PMA). Distinguidos de este modo, estos países aparecen como los pobres entre los pobres, por razones voluntariamente ocsurecidas. De los 31 países clasificados como PMA, 21 son países de la Africa sub-sahariana.

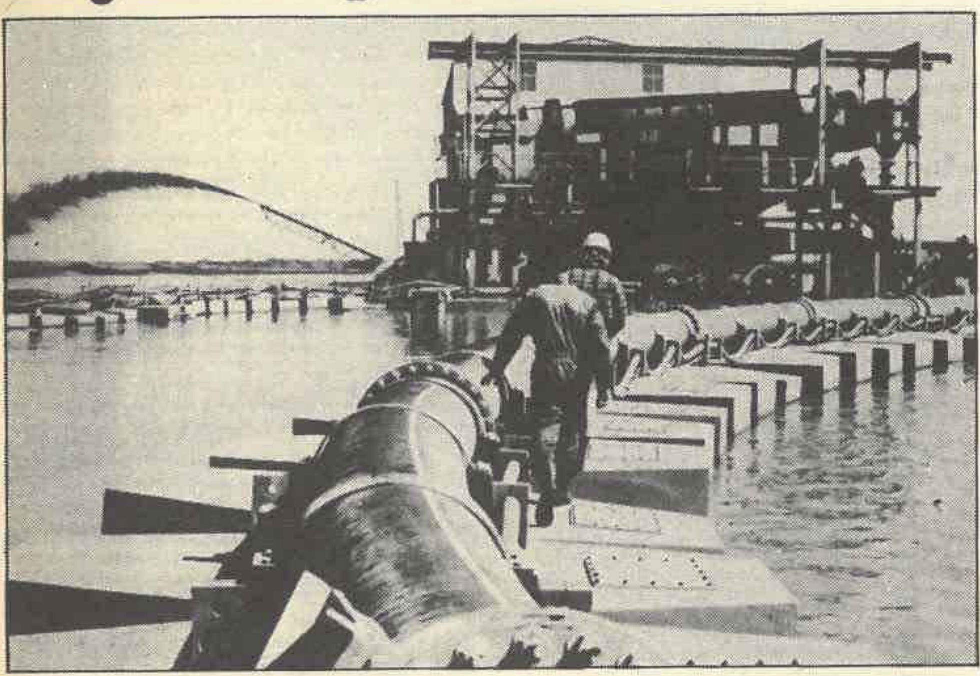
Esta desigualdad se ha reforzado aún más desde los fuertes aumentos del precio del petróleo en 1973-74. La mayoría de países de Africa Negra no producen petróleo, o producen muy poco. Para ellos, la proporción de las importaciones de productos energéticos en el volumen total de sus compras se sitúa entre el 13 y el 15%. El primer lugar lo ocupa Simbabue (la antigua Rodesia) y Uganda, con el 30% (2). En comparación, los cuatro principales productores de petróleo, Nigeria, Gabón, Congo-Brazzaville y Angola, sólo consagran el 2% de sus importaciones a los combustibles.

El problema petrolero sólo ha agravado la deuda exterior de los países importadores. El déficit por cuenta corriente de los países africanos importadores de productos petroleros ha pasado de 1.500 millones de dólares en 1970 a 8.000 millones en 1980 (3).

Pero más aún que este desequilibrio del

Objetivo: petróleo

Claude Gabriel



comercio exterior, la presencia o no de petróleo en un país africano parece convertirse en un criterio discriminatorio suplementario para los proyectos de inversión.

La prospección petrolera se ha convertido en una búsqueda febril para muchos gobiernos africanos, mientras que hace aún algunos años parecían estâr definitivamente convencidos de que la mayor parte de estos países apenas poseían recursos petroleros.

Las reservas contabilizadas hasta ahora son aún muy modestas; los cuatro países que actualmente producen y exportan petróleo parece que poseen lo fundamental de los yacimientos (4). Pero hay que considerar estas cifras con prudencia. En efecto, nunca puede excluirse que un súbito descubrimiento coloque en el pelotón de cabeza a un país aparentemente desprovisto hoy de recursos explotables. También se sabe que por razones políticas las compañías occidentales de prospección pueden "descubrir" algún día importantes reservas donde habían estado buscando desesperadamente y en vano durante muchos años (5).

Detrás de los cuatro productores-exportadores (Nigeria, Gabón, Congo y Angola) se encuentran algunos países cuya producción, aún muy modesta e insuficiente, incluso para el mercado interior, permite de todos modos alimentar algunas esperanzas para sus gobiernos y para los inversores. Camerún, Costa de Marfil, Ghana y Zaire constituyen en cierto modo este segundo grupo.

Esta evolución empieza a adquirir una importancia considerable en los proyectos imperialistas, e incide evidentemente también en las posibilidades desiguales de los distintos países africanos de interesar a los inversores.

Un buen ejemplo de este fenómeno es el del Congo. Este país, considerado tradicionalmente como muy secundario para los capitales franceses, podría muy bien interesarles ahora. ¿Acaso no es una incongruencia, en efecto, que Robert Galley, entonces ministro de Cooperación del Régimen Giscard-Barre, dijera que el Congo podría ser un país con futuro mientras que su Junta Militar pretendidamente "marxista-leninista" había sido presentada tradicionalmente como un ogro por los financieros parisinos.

Parece que el petróleo se ha convertido en un argumento de peso, más fuerte que las ideologías de fachada. Esto es al menos lo que debió pensar un dirigente de la empresa industrial y comercial SCOA, que pertenece mayoritariamente al Banco Paribas, cuando afirmó que *"no son ni la Beauce ni la Brie* las que dan solidez a la zona del franco. Es el franco CFA, reforzado en los próximos años por la masa de excedentes petroleros de Africa (6)"*.

En otras palabras, el franco CFA, que no es otra cosa que el franco "metropolitano" emitido con otro nombre por Bancos centrales que se encuentran en las antiguas colonias africanas, es un intermediario consecuente entre la divisa francesa y los recursos petroleros en Africa. Ya sea gabonés, bajo un régimen controlado mucho tiempo por los gaullistas, ya sea congoleño, bajo un régimen que se pretende revolucionario y que imita al partido "hermano" soviético, este petróleo es producido por empresas francesas en la misma zona monetaria. Aunque se produjera en la misma cuenca parisina, no sería más francés que este petróleo neocolonial.

Entonces, cuando países como el Congo se permiten seducir a las finanzas internacionales gracias a sus reservas petroleras, la jerarquía del desarrollo desigual en Africa Negra podría verse trastocada. ¿Tiene algún valor en 1982 la clasificación de Olivier Giscard d'Estaing para su CECI en 1975?

¿Acaso los países como Senegal y Kenya, que en aquella época parecían encontrarse en el primer puesto en cuanto a los proyectos industriales imperialistas, no están perdiendo buena parte de su atractivo si el petróleo pasa a desempeñar este papel?

Si bien se impone la prudencia, evidentemente, antes de pasar de la hipótesis al pronóstico, en un terreno como el petróleo, en el que los últimos meses han mostrado más bien la inestabilidad del mercado, hay que recordar, de todas maneras, las ventajas que puede comportar para el imperialismo el crudo africano, y de ahí su papel estructural para los proyectos económicos al Sur del Sahara.

Un papel central en el proyecto de desarrollo

De entrada, el crudo africano, particularmente el de Nigeria y Gabón, es considerado como un crudo de buena calidad, ligero y poco poluyente en el refino. En segundo lugar, por razones políticas fáciles de comprender, se encuentra en países donde los gobiernos son más controlables que los del Próximo Oriente.

La debilidad política de los regímenes y de las clases dirigentes africanas permite en general que los gobiernos occidentales ejerzan un control permanente sobre sus fuentes de abastecimiento. Y a pesar de algunas decisiones sonadas con respecto a Sudáfrica, el gobierno nigeriano no se ha permitido nunca lo que se permitieron las clases dirigentes árabes con motivo de la guerra con Israel en 1973 (7).

Por razones tanto políticas como económicas, tampoco parece que los productores de Africa negra abriguen un deseo particular de adherirse a la OPEP. Si Gabón y Nigeria son miembros de este cartel, no sucede así con el Congo y Angola y aún menos con Camerún y Costa de Marfil.

Evidentemente hay que descartar que el petróleo producido en Africa Negra pueda superar algún día, en las importaciones occidentales, al que se produce en los países árabes o en América Latina. La im-

portancia del petróleo africano no se refiere fundamentalmente a esta cuestión, por mucho que para países como Francia o los Estados Unidos, la posibilidad de diversificar las fuentes de abastecimiento está en el origen de la pasión por el crudo gabonés o congoleño en el primer caso, y por el crudo nigeriano en el segundo.

En realidad, el petróleo africano parece desempeñar sobre todo para el futuro un papel central en el "modelo de desarrollo". Cuando atrae, por sí mismo, algunos capitales industriales y comerciales, se convierte en factor de empuje de las economías. La renta petrolera cambia los hábitos y comportamientos políticos y económicos. Alrededor de la esperanza petrolera se forman nuevos proyectos en distintos terrenos, incluídos los sociales.

Este proyecto general que comparten gobiernos imperialistas y gobiernos africanos a propósito de este petróleo se resume del modo siguiente: maximizar los ingresos por exportación para promover el desarrollo económico y social de los países afectados. Esta es al menos la voluntad política expresada públicamente.

Sin embargo, y teniendo en cuenta lo que ya se ha dicho más arriba sobre la debilidad política de los regímenes africanos, los ingresos nacionales obtenidos con la venta del petróleo —que se pueden reducir a los ingresos por barril exportado— son muy desiguales. La disparidad de los sistemas de explotación, la multiplicación de los nuevos tipos de contratos de explotación y producción, así como las grandes diferencias de regímenes fiscales, apenas permiten tratar globalmente un alza esperada de sus ingresos por la exportación, por parte de los países africanos productores. En algunos casos, la omnipotencia política y económica de uno u otro país imperialista, que puede ser a la vez el principal comprador y el titular de las concesiones, favorece situaciones en que la burguesía indígena permanece en un estadio casi *comprador* a pesar de su propiedad, aunque teórica, de las reservas petroleras. Sin duda este es el caso de Francia y el petróleo de Gabón, por ejemplo.

Además de estas incertidumbres, a fin de cuentas "naturales" en el marco del mercado capitalista, el desarrollo de una producción petrolera nacional puede ser fuente de efectos catastróficos, regular pero vanamente subrayados por los expertos de los propios gobiernos (8). El simple estudio de las economías de Nigeria y de Gabón desde hace 10 años deja patente los siguientes efectos estructurales:

— éxodo rural y desarrollo monstruoso de las ciudades; declive de la agricultura e incremento de la dependencia alimenticia con respecto al extranjero;
— tendencia reforzada de la inflación;
— desarrollo de proyectos industriales sin relación con las necesidades del mercado interior, pero inspiradas en los recursos energéticos locales.

El caso de Nigeria

Nigeria es el primer productor africano de petróleo, situándose por delante de Libia y Argelia. Sus ingresos petroleros ascendieron en 1979 a 25.000 millones de dólares USA (15.000 millones en 1978). Los Estados Unidos son el primer comprador, a razón de aproximadamente un 40,7% de la producción nigeriana (9).

En dieciseis años, de 1964 a 1980, la explotación petrolera ha pasado de 6 millones de toneladas a 103 millones. Estas cifras bastan para demostrar la importancia y la vitalidad de este ramo industrial en Nigeria.

Evidentemente, con tales recursos no es asombroso que el presupuesto de Nigeria sea uno de los pocos casi equilibrados en toda Africa Negra. Pese a esta riqueza —podría decirse con razón que a causa de esta riqueza petrolera—, este país conoce el desequilibrio clásico del comercio exterior de los países dominados. El petróleo constituye el 90% del valor de sus exportaciones, mientras que importa fundamentalmente máquinas y equipos de transporte (43,7% del total en 1978), productos manufacturados, artículos alimenticios y productos químicos. Un estancamiento o una baja relativa de los precios del crudo hundiría a Nigeria en una grave crisis financiera.

Sin esperar tal eventualidad, la economía nigeriana ya está enferma a causa de la importancia de la renta petrolera. Desde 1977, este país importa más de un millón de toneladas de cereales al año. La ración alimenticia media diaria disminuye y la población urbana aumenta desde hace algunos años a un ritmo superior al 10%. El petróleo ha constituido de hecho un terrible trauma para la economía rural, y por consiguiente, para los campesinos. En 1968, los productos agrarios, incluído el algodón, constituían aún el 62% de las exportaciones en valor. A partir de 1964, ya sólo eran del 5%, con un volumen que, por supuesto, se había multiplicado por 14. Pero esta disminución relativa vino acompañada de un descenso de los precios que arruinó la renta campesina (10).

El déficit alimenticio se concreta también al ritmo de crecimiento de la población y del éxodo rural. En 1960, el 13% de la población vivía en Lagos, la capital. En 1980, esta cifra es del 17%. Y en el conjunto del país, el 58% de los nigerianos viven actualmente en las 9 ciudades de más de 500.000 habitantes, mientras que en 1960 sólo fue el 22% en las dos grandes ciudades que alcanzaban en la época esta cifra de habitantes (11).

El efecto inflacionista de una economía centrada exclusivamente en la renta petrolera incide en esta situación. De 1970 a 1977, el índice de precios al consumo aumentó en un 200%; en cuanto a los precios alimenticios, estos dieron un salto del 500% (12).

Nigeria muestra a gran escala, en lo que se refiere a Africa Negra, lo que sucede en países con una fuerte renta minera, ya sea petrolera o no (13). Una parte de esta renta sirve directamente para cubrir las necesidades de especulación y de consumo de lujo de la clase dirigente, que por lo demás puede ampliarse rápidamente bajo la cobertura de la "africanización de los cuadros y de las empresas".

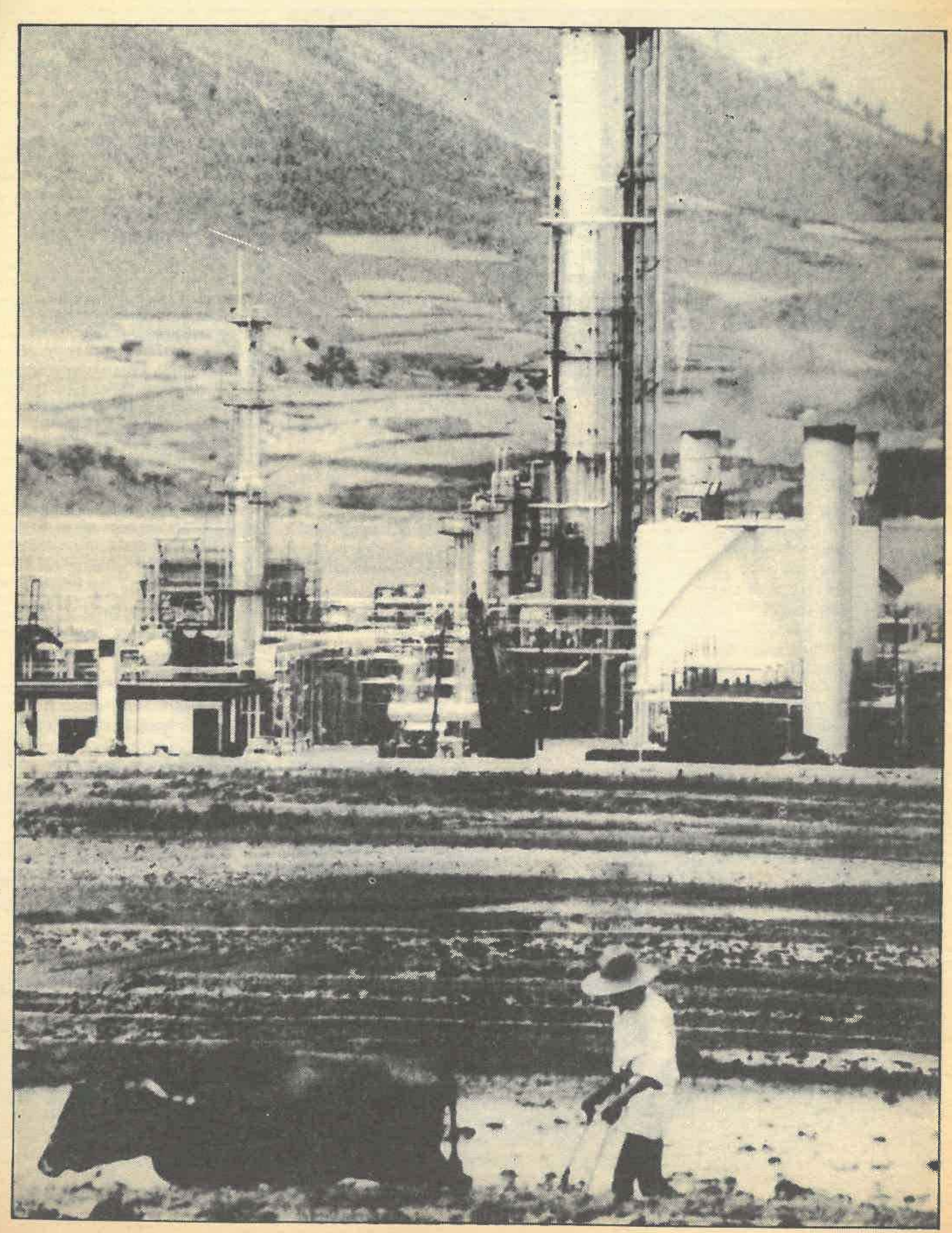
Las ganancias financieras no se reinyectan en el mercado nigeriano, en beneficio de la mayoría de la población. El desarrollo capitalista del país conserva los estigmas de la independencia, del atraso de las capas dirigentes y de la debilidad del mercado interior.

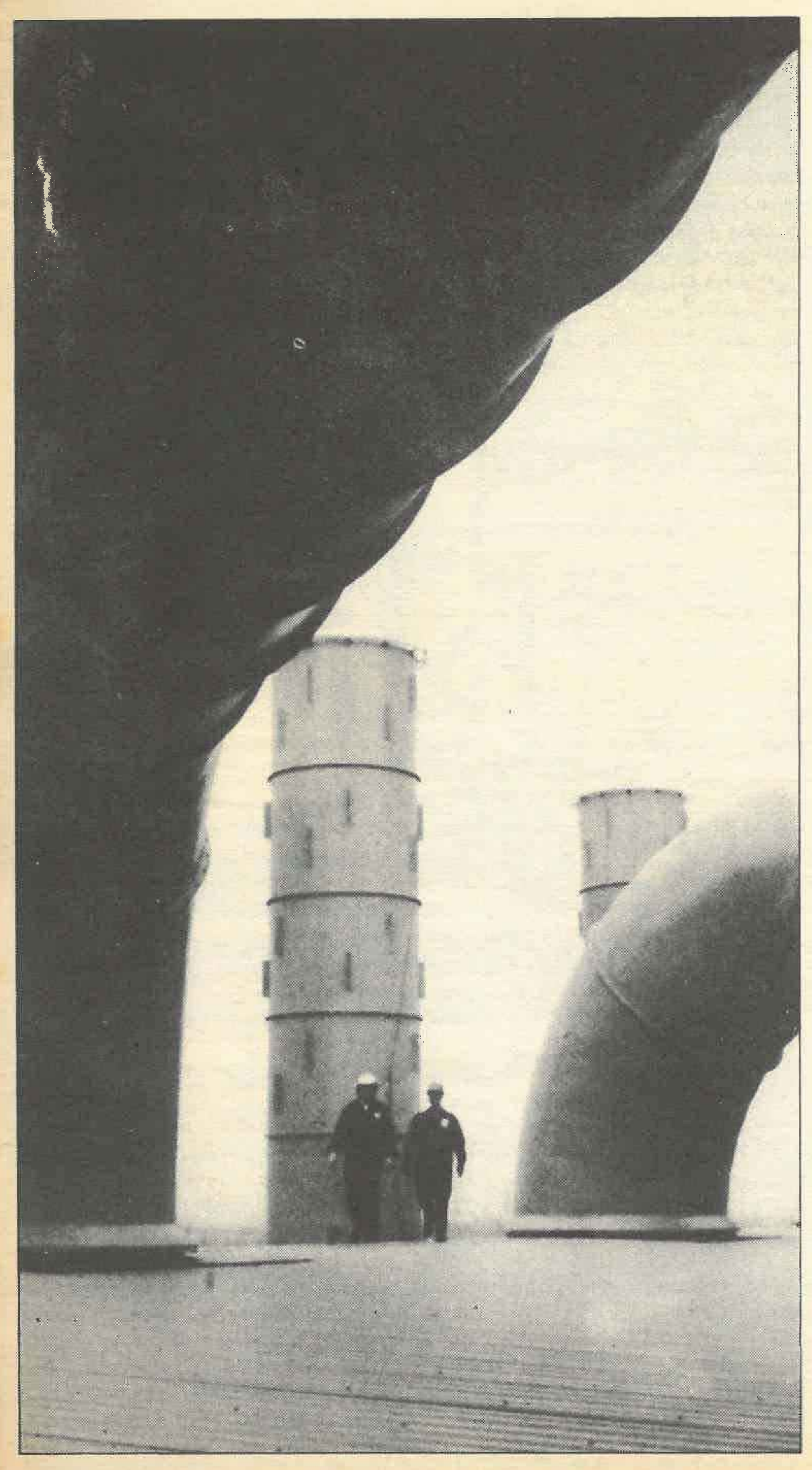
La renta petrolera refuerza además el peso económico y político del Estado. En un continente en que las clases dirigentes siguen siendo tan dependientes de las prebendas del Estado, no es sorprendente que los medios incrementados de éste ayuden a enriquecerlas. En un país como Nigeria, donde las regiones, y por consiguiente el peso de las pequeñas burguesías y de los notables regionales, conservan gran vigor, la posibilidad de construir un aparato de Estado federal estable y fuerte es un objetivo importante para una parte de la burguesía, de la burocracia de Estado y del ejército. El boom petrolero ha permitido construir un ejército federal de más de 200.000 hombres; ha permitido también la penetración creciente de esta fuerza en los engranajes de la Administración. El régimen militar ha aumentado el número de Estados de la federación, atenuando así la polarización entre los tres grandes grupos étnico-regionales: Houassa-Fulani en el Norte, Ibo en el Este y Yoruba en el Oeste (14).

Un nuevo objetivo para el imperialismo

Estos enormes recursos financieros que le proporciona el petróleo a Nigeria, sin embargo, no le permiten un desarrollo independiente y soberano. La disminución temporal de sus ingresos petroleros en 1978, como consecuencia de la disminución de la demanda del crudo ligero nigeriano, ha puesto de manifiesto la precariedad de este recurso en una situación de intensa competencia internacional, y más concretamente en el caso de la competencia con los yacimientos petrolíferos del Mar del Norte. Así, durante el tercer trimestre de 1981, Gran Bretaña sustituía a Nigeria en las ventas de petróleo a los Estados Unidos.

Esta evolución está directamente vinculada a las importantes fluctuaciones de los precios del crudo, ya que los americanos prefieren la producción británica, que es menos costosa que la de Nigeria. Por con-





siguiente, esta última se ha visto obligada a reducir el precio de su petróleo por dos veces durante estos últimos meses, amputando en la misma medida sus recursos financieros (15).

Esta precariedad en el mercado petrolero no impide que el imperialismo preste a estas economías centradas en el oro negro unas calidades prestigiosas. Las multinacionales, en efecto, son las primeras interesadas en los desequilibrios que provocan estas economías polarizadas. Así, y siguiendo con el ejemplo de Nigeria, la caída de la producción cerealera abrió un importante mercado a una empresa como Flours Mills, que detenta casi el monopolio del tratamiento de los trigos importados y que posee los únicos silos que existen en el país (16).

El arma del hambre, como se ha convenido ahora en denominar el monopolio imperialista sobre las reservas de cereales, no es por tanto la menor de las consecuencias de que se benefician los capitalistas en este negocio del petróleo. Y a plazo fijo no es imposible imaginar que el déficit de víveres venga a comprometer una parte de los ingresos mineros.

El aumento anual de la demanda de alimentos en Nigeria es del 3,5%. La producción de víveres sólo aumenta, a su vez, en un 1%. Siguiendo esta estimación, el déficit podría alcanzar los 20 millones de toneladas en 1990. Pero al precio actual, 20 millones de toneladas de arroz tienen un coste de 10.000 millones de dólares, es decir, el 50% de los ingresos petroleros del país (17).

Un desarrollo capitalista destructor

Todos los gobiernos afectados, tanto el de Nigeria como los de Gabón, Congo, Costa de Márfil o ANgola, juran y perjuran que estas ganancias financieras se destinarán en parte al desarrollo de la agricultura. Pero del dicho al hecho, evidentemente, hay un gran trecho.

Pero puede que sea más importante analizar en qué consisten dichos proyectos agrícolas. El "plan temporal" gabonés para los años 1981-1982 prevé, por ejemplo, la transformación de las condiciones de la agricultura tradicional para frenar el éxodo rural. Pero este objetivo pretende alcanzarse particularmente mediante el desarrollo de grandes unidades agroindustriales (18)

El "IV PLan de Desarrollo" de Nigeria también prevé el desarrollo de grandes explotaciones de tipo industrial, para atraer al campo las inversiones extranjeras. Lamenta explícitamente que en el pasado se haya prestado mayor atención a la extensión de la superficie cultivada que a la productividad por hombre y unidad (19).

Tales propósitos son suficientes para prever que los famosos booms petroleros servirán para una mayor penetración, cada

vez más brutal, del capitalismo en el campo. Además del hecho que esto no frenará en absoluto el éxodo rural, pues las grandes empresas agroindustriales se preocupan muy poco de dar trabajo al conjunto de la población rural, esta evolución producirá un desgarro cada vez más claro de las estructuras sociales campesinas.

Los efectos acumulados de estos cambios reforzarán la voluntad de los jóvenes de ir a la ciudad para buscar las migas de la renta petrolera en puestos de trabajo a menudo improvisados entre las capas parasitarias del aparato de Estado.

En el Congo, el Norte de la capital, la planicie Bateke ya es casi un desierto humano, y todo hace pensar que dada la velocidad con que las pocas familias en el poder devoran los beneficios petroleros, el éxodo rural de los jóvenes que van a vivir a Brazzaville de esta economía artificial, proseguirá (20).

Por lo demás, poco importa saber cuál es la proporción de que se apropia tal o cual gobierno en los negocios que realiza con las compañías extranjeras. Zaire se atribuye el 76% en su acuerdo con la Gulf Oil, y podría pasar así por más "progresista" que el Estado angoleño, que también se ha asociado con dicha compañía en el enclave de Cabinda.

La renta petrolera de estos países africanos desempeña el papel de una porción mágica que, a fuerza de abusar de ella, se convierte en una polución.

El 80% de los ingresos por exportación de Angola corresponde al petróleo. Poco importa saber quién hace mayor beneficio, si el Estado angoleño o las Compañías. En cambio, es preocupante constatar que toda una política económica depende del precio del petróleo.

El petróleo no constituye un arma para la independencia económica, más fuerte que otras mercancías. Los países productores no disponen de un monopolio real, y ello a pesar de todos los intentos de la OPEP desde 1973.

El imperialismo ha sabido explotar en beneficio suyo la circulación de los petrodólares, del mismo modo que en la situación actual de fluctuación de los precios puede organizar el mercado en beneficio propio.

Y quienes hicieron profesión de fe de emanciparse frente a la hegemonía imperialista sin romper con las leyes del mercado, no son los últimos que caen en la trampa. El gobierno angoleño es claramente dependiente del mercado petrolero, y no lo contrario. Incluso en los Estados Unidos, determinados círculos no carecen de clarividencia al respecto y saben aprovechar esta situación. Las compañías Gulf Oil y Texaco presionaron mucho en 1981 para impedir la anulación, por el Congreso, de la enmienda Clark, que prohibe, desde 1976, la ayuda a los movimientos de oposición angoleños sin autorización parlamentaria (21).

Agravación del desarrollo desigual

En conclusión, hay que prever que este asunto del petróleo africano favorecerá una doble aceleración del desarrollo desigual en Africa Negra. Desarrollo desigual en los países productores, entre una economía capitalista moderna y una masa de desheredados y campesinos abandonados, y desarrollo desigual entre países, los que están clasificados ya como exportadores de petróleo y los demás.

A los cuatro países que hemos mencionado más a menudo en este artículo habrá que añadir próximamente Costa de Marfil, en la que se espera que en 1983 será el año de la exportación de petróleo, y más tarde, posiblemente, Camerún.

El sondeo se intensifica en Mozambique, en Mali, en Senegal, etc. Según un reciente estudio publicado por la sociedad petrolera italiana AGIP, las orillas septentrionales del Golfo de Guinea podrían resultar ser uno de los siete grandes yacimientos petrolíferos de tipo saudí que podrán explotarse en el mundo. Entre 1975 y 1979, la superficie de las licencias de explotación concedidas en Africa a las 20 principales sociedades petroleras internacionales alcanzó los 1,8 millones de km^2, es decir, nada menos que el 52,2% del total de la superficie de explotación concedida en todo el mundo durante el mismo período (22).

La explotación petrolera en los países de Africa Negra constituye un nuevo mercado para las multinacionales. En la medida en que estos países tienen algunos otros recursos primarios y que constituyen también un importante terreno para el despliegue industrial, los intereses imperialistas pueden concentrarse en ellos. Los sobrebeneficios coloniales clásicos y el crecimiento del intercambio desigual se entremezclan. Las industrias que nacen en el sector de la transformación del petróleo vienen muy bien para satisfacer la creciente demanda de los centros imperialistas en exportaciones de bienes de equipo.

Mientras que Costa de Marfil ya vende productos refinados a Mali y Alto Volta, y que Nigeria hace otro tanto con Benin y Ghana, se observa ya una nueva etapa en la desigualdad del desarrollo en Africa Negra. Así, el petróleo podría convertirse en el elemento impulsor de un movimiento de capitales que se polarizaría en algunos países, en detrimento de las esperanzas de los demás.

No cabe ninguna duda que la era del petróleo en Africa Negra planteará de forma aún más clara la cuestión de saber a quién benefician las riquezas (23). Los gráficos que muestran el aumento de los presupuestos y de los fondos financieros no dan cuenta del factor fundamental para las masas africanas, a saber, que las clases dirigentes acaparan de forma parasitaria lo fundamental de estas rentas. □

NOTAS

(1) AFP, Abidjan, 12 de abril 1975.
(2) Informe del Banco Mundial ("Informe Berg"), "Programa indicativo de acción para Africa Negra", 1981, p. 175.
(3) Ibid. pág. 21. En dólares de 1978.
(4) Al parecer, las reservas son, en toda Africa Negra, de algo más de 19.000 millones de barriles.
(5) Así, en repetidas ocasiones el gobierno congoleño ha denunciado el hecho de que ELF-Erap reducía su producción so pretexto de que las reservas eran insuficientes. Cuando los aumentos generales del precio del petróleo hicieron que el crudo del Congo fuera más rentable, se "descubrieron" sus importantes reservas.
(6) Le Matin, 19 de diciembre de 1980.
(7) En 1979, el Gobierno nigeriano decidió nacionalizar los activos de la British Petroleum, después de denunciar la complicidad de esta compañía con Africa del Sur.
(8) Véase por ejemplo los documentos del "Seminario Internacional sobre petróleo o desenvolvimiento", Luanda, Angola, 5-8 de mayo 1981, Ministerio dos Petroleos.
(9) Nigeria Department of Information, 1981, Embajada de Nigeria, París.
(10) Johnny Egg, "Un efecto de la renta petrolera en Nigeria", Le Monde Diplomatique, mayo 1981. Podemos señalar también que las ventas de cacao han pasado de 230.000 toneladas a 152.000 toneladas entre 1965-1980.
(11) La población de la capital, Lagos, ha pasado en veinte años de uno a 4,5 millones de habitantes, bajo el doble efecto de la industrialización y del aumento de la masa monetaria que circula en medios urbanos. A título de comparación, los países industrializados tienen una tasa media de aumento anual de su población urbana del 18% en su ciudad principal.
(12) Le Monde Diplomatique, noviembre 1980.
(13) También podríamos mencionar a Zaire y Zambia, a propósito del cobre.
(14) Le Monde Diplomatique, noviembre 1980.
(15) No hay que descartar que esta opción de los Estados Unidos tenga también un trasfondo político, máxime cuando Nigeria ya ha intentado utilizar sus recursos petroleros para influir en la política occidental con respecto a Africa del Sur; Washington, a su vez, puede ejercer un chantaje con las compras que realiza a Nigeria.
(16) Véase Johny EGG, le Monde Diplomatique, mayo 1980.
(17) Mercados tropicales y mediterráneos, 12 de febrero de 1982. De 1970 a 1980, las importaciones de alimentos ha aumentado en un 1.200%.
(18) Ibid., 27 de noviembre de 1981.
(19) Ibid., 12 de febrero de 1982.
(20) Aún hace poco, David Rockefeller, antiguo presidente de la Chase Manhattan Bank, declaraba con respecto a Angola, donde este banco está presente, que para él el marxismo africano es más una "cuestión de etiquetas y de apariencia" que una realidad. Le Monde, 6 de marzo de 1982.
(21) Nicolas Sarkis, director del Arab Petroleum Research Center, intervención en el seminario de Luanda, mayo de 1981.
(22) En dos ocasiones, Nigeria ha conocido acontecimientos traumáticos de los que no estaba ausente el petróleo. En primer lugar, la secesión de Biafra, durante la que los principales países imperialistas trataron de estabilizar un estado tipo en torno a los yacimientos petrolíferos. Y lo mismo sucedió, en cierto modo, con el levantamiento en Kano, en el Norte, en octubre de 1980. □

economía 1982-1982-1982-1982-1982-1982-1982-1982

1982-1982-1982-1982-1982-1982- internacional